

Introducción: La visita de Jeff. B. Nugent

El profesor Nugent vino a Barcelona de enero a junio de 1990, aprovechando la mitad de un año sabático de su universidad de origen, USCLA. En su juventud había recorrido toda España en Vespa varias veces. En USCLA había acogido con cariño especial a estudiantes de Barcelona como Pep Roig (actual gerente de nuestra Universidad), o Federico Segura (autor de un estupendo análisis de la política monetaria española).

Su estancia entre nosotros fue un magnífico ejemplo. Aunque el despacho que pudimos ofrecerle no era de lo mejor, cada mañana temprano estaba al pie del cañón. Se maravillaba de la carga docente que teníamos: ¡400 alumnos!. Dio conferencias en Valladolid, Zaragoza, el Institut d'Estudis Catalans, el Seminario de Economía Española, un curso en la Facultad —todo ello en castellano—, y tuvo tiempo de revisar la literatura reciente española sobre organización industrial y diseñar una nueva explotación de la vieja encuesta del IMPI. Trabajar con él fue un aprendizaje excelente: tiene un extraño arte para pasar de la idea general a la hipótesis contrastable sobre los datos.

Pero sus enseñanzas no fueron sólo de testimonio personal y de oficio. Nos enseñó con cuidado toda la corriente de ideas del *nuevo institucionalismo*, insistiendo en las ventajas de la acción social, muchas veces a través de la administración pública. Su artículo sobre la Mesta (*Cuadernos de Economía*, núm. 52, mayo-agosto 1990) se ha convertido en material muy útil de enseñanza en nuestra Facultad.

Este número “de autor”, que es el primero, pero no será el último, constituye un homenaje agradecido a esa visita. La selección de los trabajos fue realizada por el mismo profesor Nugent teniendo en cuenta su relevancia para cuestiones de la historia económica de España, de los “contracte de conreu” al arrendamiento de impuestos, pasando por los orígenes del textil, o la crítica de las actividades de litigio.

Tuvo el gusto de compartir con él y con su esposa Patricia excursiones a pie por las montañas que rodean Barcelona (Montserrat, la Mola, Montseny). Su humanidad es tan refrescante como sus ideas. Su paso por la Facultad ha dejado buena semilla y surcos profundos.

La traducción al castellano de todos los artículos ha sido realizada por Javier Garralda.

La nueva economía institucional y el desarrollo

Jeffrey B. Nugent

I. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior se ha argüido que la teoría de los costes de transacción e información puede explicar buena parte de las elecciones entre los diversos contratos u otras fórmulas institucionales. Sin embargo, la teoría guarda más bien silencio respecto a los mecanismos, por los que, y las condiciones, bajo las cuales, llegan a existir nuevas normas y otras fórmulas institucionales nuevas.

Consideremos la teoría de la acción colectiva, que trata de explicar cuál es la probabilidad de éxito para un conjunto dado de individuos en sus actividades de contratación, incluyendo en ello el establecimiento de normas que puedan beneficiarles colectivamente: Constituye un aspecto crucial de esta teoría, la teoría que nos explica el cómo y por qué ocurren fallos en la acción colectiva. Tales fallos derivan primariamente del problema del polizón (viajero gratuito), que surge, a su vez, de la vertiente de la acción de grupo referida a los bienes públicos.

Si bien hay un acuerdo virtualmente universal sobre lo deseable que es distinguir entre bienes privados y público, sin embargo, es objeto de debate cuál sea la base precisa de tal distinción. Así, algunos, por ejemplo, Buchanan (1968), optan por trazar la distinción en base a la naturaleza del oferente del bien, es decir, de si el oferente pertenece al sector público o privado; sin embargo, esta fundamentación sería escasamente útil para explicarnos por qué pertenece a uno u otro sector (Tulkens (1978)). Existen dos criterios más satisfactorios y usuales, a saber, que un bien sea susceptible de "consumo conjunto" (u oferta conjunta), por una parte, tal como sugirió Samuelson (1954), y, por otra parte, la "posibilidad de exclusión", que fue puesta de relieve por Musgrave (1959) y luego por Olson (1965): Un bien es susceptible de consumo conjunto si una misma unidad del bien puede ser consumida por un segundo, tercero o cuarto consumidor sin que se reduzca la utilidad que obtiene el primer consumidor por su consumo. Y un bien es "excluíble" si para cualquier grupo dado es posible poner el uso de dicho bien a disposición de

algunos miembros del grupo, al tiempo que puede excluirse de dicho uso a otros miembros.

Puede trazarse la dicotomía entre bienes públicos y privados utilizando el primer criterio, de modo que identifiquemos como bienes públicos los bienes consumibles conjuntamente y como bienes privados los bienes que no son susceptibles de consumo conjunto; o podemos usar el segundo criterio, considerando los bienes no excluibles como bienes públicos y los excluibles como bienes privados. Algunos autores, por ejemplo, Head (1962), Chamberlin (1974) y Ostrom (1987), postulan el uso simultáneo de ambos criterios, es decir, que un bien sería público solamente si fuera a la vez "susceptible de consumo conjunto" y "no excluible". En nuestra opinión, sin embargo —y siguiendo en esto a Blumel, Pethig y von dem Hagen (1986)— puesto que la excluibilidad es característicamente la resultante de una "técnica" de la exclusión, que a su vez depende en gran medida de las disposiciones o arreglos institucionales, resulta menos práctica que el consumo potencial conjunto como criterio para definir los bienes públicos y constituir la base para un análisis de las instituciones. A pesar de ello, incluso aunque uno o los dos criterios no pudieran considerarse en la práctica independientes de los aspectos institucionales, aún así podrían resultar útiles para distinguir diversas clases de cuestiones y problemas. Además, pueden aplicarse ya sea a bienes físicos o a bienes intangibles, como reducciones de impuestos y subsidios.

Sin embargo, en la práctica, con independencia del criterio que usemos, y de la clase de bienes a que se aplique, la medida en que cualquier bien o servicio particulares pueda ser clasificado como público o privado es una cuestión de grado: En el caso del consumo potencial conjunto, depende del grado en que sea probable la afluencia masiva o congestión. En el caso de la "exclusibilidad", depende de la importancia relativa de los costes de exclusión. Además, resulta obvio que en realidad hay muy pocos bienes, utilizando cada una o ambas perspectivas, que sean bienes públicos *puros*. Se citan frecuentemente como ejemplos de bienes que satisfacen ambos criterios (si bien son a primera vista un tanto raros), la defensa nacional, los programas de erradicación de enfermedades infecciosas y las reducciones generales de impuestos, ya que no están expuestos a congestión y el coste de excluir a un miembro del grupo de los beneficios es *muy* elevado. Y naturalmente, constituyen ejemplos de bienes puramente privados, las hamburguesas, el vino y los vestidos, ya que no se pueden consumir conjuntamente y se pueden excluir con un coste bajo.

Estos dos casos extremos vienen representados en las casillas A1B1 y A3B3, respectivamente, de la figura 1. Las restantes casillas de la figura nos muestran claramente que existen muchos otros tipos de bienes que no están en ninguno de los dos extremos. Por ejemplo, tenemos la casilla A1B3 que recoge

bienes tales como protección contra incendios, los libros, los programas de ordenador y los programas de pensiones para ancianos, que son, todos ellos, consumibles conjuntamente sin congestión, pero que tienen costes de exclusión relativamente moderados. Por otra parte, existen bienes como los recursos naturales de libre acceso, tales como los peces del océano y los minerales en el subsuelo oceánico, que no son consumibles conjuntamente, pero que, debido a que sus costes de exclusión son muy altos, se colocan en la casilla A3B1. En un lugar intermedio entre los bienes públicos puros de A1B1 y los recursos naturales de acceso libre de A3B1 figuran los recursos de propiedad comunitaria de la casilla A2B1 que están sujetos a congestión. Son ejemplos de este tipo la tierra de pasto, el transporte fluvial, el sistema de justicia, las calles de la ciudad, las cuotas a la importación y la fijación de los precios estilo cártel. Otra importante clase de bienes son los "bienes de club" o "bienes públicos locales" de la casilla A2B3 que son consumibles conjuntamente, sujetos a congestión y con costes de exclusión bajos, como es el caso de los gimnasios, las plazas de aparcamiento, las piscinas, las líneas aéreas, las cuotas distribuidas internamente, los puentes y los túneles. Se muestran otros casos intermedios en la columna B2.

Dado que los límites entre las casillas son algo ambiguos debido a la importancia de las circunstancias medio-ambientales e institucionales y a la subjetividad del que las considera, el lector puede no estar de acuerdo con la colocación de algunos de estos bienes. Sin embargo y pese a las ambigüedades que surgen en su aplicación práctica, esta tipología es en principio clara y útil: Las diversas clases de bienes están sujetas a tipos de problemas completamente distintos. La mayor parte de la Teoría Económica, naturalmente, versa sobre los bienes puramente privados de la casilla A3B3. Para ocuparse de los bienes de la casilla A2B3 y en cierta medida de los que se extienden a la casilla A2B2, ha surgido la teoría de los clubs que crearon Buchanan (1965) y otros, y que recientemente ha sido estudiada por Sandler y Tschirhart (1980). Para tratar de los bienes de la casilla A3B1 y los que se extienden, a partir de ella, a la casilla A2B2, surgió una literatura sobre los recursos naturales de libre acceso.

La teoría de la acción colectiva, que nace con Olson (1965) y se expande con G. Hardin (1968), R. Hardin (1982) y otros, trata primariamente de los bienes de las casillas A1B1 y A2B1. Puesto que estos bienes, sean o no susceptibles de congestión, participan de las características de ser consumibles conjuntamente y no excluibles, compartirán también el rasgo de propiciar el que los miembros del grupo actúen como "polizones".

Figura 1
Tipología de los Bienes

Criterio B Excluibilidad		B ₁	B ₂	B ₃
Criterio A Consumo Conjunto		No Excluibles (Coste de Exclusión Infinito)	Excluibles a un Coste Moderado	Excluibles a un Coste Despreciable
A1 Consumibles Conjuntamente Sin Congestión	Bienes Puramente Públicos	Defensa Nacional Erradicación de enfermedades contagiosas Reducción general de impuestos Fijación de precios en régimen de competencia Subsidios agrarios	Bienes Públicos con Costes de Exclusión Moderados Televisión por Cable Conciertos al aire libre Exposiciones públicas	Bienes Públicos con Exclusión Protección contra Incendios Libros Programas de ordenador Programas de pensiones para ancianos
A2 Consumibles Conjuntamente con Congestión	Recursos de Propiedad Comunitaria Tierra de Pasto Transporte fluvial Tribunales Calles de ciudad Cuotas Fijación de precios tipo cártel	Parcialmente Públicos y Bienes de Club Escuelas y Universidades Playas Autopistas de peaje Señales de tráfico (luces) de la calle Sistema crediticio agrario	Bienes de Club/Bienes Públicos Locales Gimnasios Plazas de aparcamiento Puentes y túneles de peaje Líneas Aéreas Cuotas distribuidas interiormente	
A3 No Consumibles Conjuntamente (Congestión Infinita)	Recursos Naturales de Libre Acceso Peces en el Océano Minerales en el subsuelo oceánico	Recursos Naturales de Acceso Restringido Agua de manantial de de montaña Canales de riego Servicios de una colonia de enfermos	Bienes Puramente Privados Hamburguesas Vino Vestido	

El incentivo a actuar como polizón (viajero gratuito) va ligado a los bienes susceptibles de consumo conjunto y no excluibles, puesto que en el caso de no excluibilidad los beneficios de la acción colectiva van a parar a uno, aunque no participe en los costes de la producción del bien. Cuantos más miembros del grupo se vean tentados a actuar como polizones, menor será naturalmente la probabilidad de que se produzca o se mantenga el bien, dando así origen a un fallo de la acción colectiva. Al mismo tiempo, debido a la posibilidad de consumo conjunto y a las preferencias heterogéneas respecto a los bienes públicos, los individuos egoístas tienen incentivos para revelar deliberadamente preferencias falsas, haciendo por tanto los beneficios sociales difíciles de estimar (Stiglitz (1986, cap. 6), Kuran (1987a, 1987b, 1988)). Así es probable que se infravaloren (o sobrevaloren) los costes (Hirschman (1967)).

Para explicar los fallos de la acción colectiva y las rigideces institucionales, también pueden jugar un papel importante los elementos dinámicos. Las decisiones individuales de participar, o no, pueden no ser independientes entre sí. Por consiguiente pueden venir al caso conceptos tales como los efectos de adhesión ("bandwagon effects") (Leibenstein (1950)), y la "masa crítica" (Granovetter (1978)), de modo que las posturas de quienes adoptan las primeras decisiones de participar pueden influir en las decisiones de los demás (Rogers (1983)).

El fin de este capítulo es estudiar los principios, mas bien diversos, pertinentes al análisis de las acciones colectivas, y, en especial, examinar su utilidad en la teoría y la política del desarrollo económico. Sin embargo, antes de empezar, puede ser útil una breve reflexión sobre la relación entre la teoría de la acción colectiva y la de los bienes públicos y sobre su influencia sobre la teoría económica pública en general.

Tanto la teoría de los bienes públicos, que ha sido recientemente estudiada por Blumel, Pethig y von dem Hagen (1986), como la teoría de la acción colectiva, tratan de las mismas cuestiones básicas relativas a la provisión de bienes públicos y al problema del polizón en particular. Estas dos clases de literatura se han desarrollado paralelamente, aunque difieren tanto en el diferente énfasis que pone cada una, como en su campo de aplicación.

En primer lugar, respecto a la naturaleza de los bienes considerados, la teoría de los bienes públicos se ha ocupado sobre todo de los bienes físicos mencionados en la figura 1, tales como defensa nacional, autopistas, playas, puentes y demás. Por su parte, la teoría de la acción colectiva ha considerado los bienes intangibles de la figura 1, tales como reducciones de impuestos, aranceles, subvenciones, fijación de precios tipo cártel, y cuotas a la importación.

En segundo lugar, mientras la teoría de los bienes públicos ha sido relativamente abstracta y axiomática, y basada en gran medida en el análisis del

equilibrio general, la teoría de la acción colectiva ha sido de corte práctico, basada en un análisis de equilibrio parcial y más dependiente de estudios de casos empíricos y de experimentos de laboratorio.

En tercer lugar, en la teoría de los bienes públicos se han considerado para la producción y distribución de tales bienes públicos dos vehículos principales: Uno es el sistema de acciones individuales voluntarias, independientes y descentralizadas. El otro es la del tomador central de decisiones, cuya tarea es perfilar un mecanismo de revelación de preferencias con el fin de reducir las preferencias y disposición a pagar de los agentes individuales. Pero en ninguno de estos enfoques alternativos respecto a la provisión de bienes públicos suele tenerse en cuenta la interacción entre los actores individuales. Incluso cuando se consideran soluciones de carácter cooperativo al problema, no se explican las reglas de tal cooperación¹. Por otra parte, en la teoría de la acción colectiva ocupa un lugar central la coordinación de las acciones individuales, y se explicitan las interacciones entre individuos y grupos, así como los costes de organización. En consecuencia, las reglas e instituciones que se emplean para lograr la coordinación son endógenas al análisis. Y puesto que en la teoría de la acción colectiva, los grupos pueden organizarse incluso en ausencia de un tomador central de decisiones, la teoría de la acción colectiva resulta más capaz de explicar las instituciones que la teoría de los bienes públicos.

En cuarto lugar, la teoría de la acción colectiva ha generado y extraído contribuciones para y de otras disciplinas (en especial respecto a la ciencia política y la sociología) en mayor medida que la teoría de los bienes públicos.

Con anterioridad al nacimiento de la teoría de la acción colectiva, a principios de los 1960s, el supuesto general era que, una vez que se podía identificar los intereses comunes de un conjunto dado de individuos, podía contarse con la racionalidad individual y de grupo que aseguraría que tales grupos actuarían voluntariamente para alcanzar sus objetivos comunes. Y se consideraban las políticas gubernamentales como el resultado de la interrelación de muchos de tales grupos cuando actuaban para alcanzar sus objetivos comunes a la par que conflictivos (Truman (1958)). Presumiblemente, puede distinguirse éxito de fracaso en la acción colectiva aplicando la teoría —bien desarrollada y altamente operativa— del análisis del coste y beneficio sociales.

1. Tulkens (1978) nos ha proporcionado una interpretación institucional de los procesos dinámicos que solventan los problemas característicos de las economías con bienes públicos: Las instituciones aludidas están, sin embargo, diseñadas exógenamente y tienen un carácter normativo. Tulkens asegura también que puede darse una interpretación positiva y clara de dichas instituciones. Sin embargo, esta pretensión carece de bases sólidas, en la medida en que Tulkens se fundamenta en el postulado de racionalidad colectiva, que en realidad viene siendo muy discutido en la teoría de la acción colectiva.

Si los beneficios sociales agregados superan los costes sociales agregados para cualquier cambio institucional o de bien público, ello implicaría que los ganadores podrían compensar a los perdedores, incluso aunque surgieran desigualdades en la distribución, de modo que fuera posible llevar a cabo el cambio institucional o de bien público.

Sólo posteriormente Mancur Olson en el primero de sus famosos libros, *The Logic of Collective Action* (Olson (1965)), y Garrett Hardin en su artículo, muy leído, sobre la tragedia de los terrenos comunales (G. Hardin (1968)) llamaron la atención sobre el problema del "polizón"² que tanto dificulta la acción colectiva. Como se dijo antes, el problema se presenta con mayor complejidad por la falsificación y ocultamiento de preferencias, así como por las expectativas interdependientes. Y consecuentemente, el optimismo respecto al éxito de la acción colectiva ha dado paso rápidamente a un extremado pesimismo (Ostrom (1987)). Y ahora abundan los ejemplos, en la literatura, de situaciones en las que los actores individuales infravaloran los beneficios para no tener que arrastrar su cuota de costes, la compensación potencial no se da, los grupos perjudicados pueden resistirse a las acciones colectivamente beneficiosas, e incluso cambios que beneficiarían a todo el mundo no se llevan a cabo (Akerlof (1976), Basu, Jones y Schlicht (1987)).

Sin embargo, y pese a su considerable influencia en la teoría económica pública, e incluso en otras disciplinas como la que versa sobre las relaciones internacionales, la teoría de la acción colectiva no tiene todavía una influencia muy sustantiva en la teoría económica del desarrollo. Precisamente, uno de nuestros propósitos en este capítulo y en toda la III parte del volumen es sugerir modos en que la teoría, quizá con las modificaciones adecuadas, puede ser aplicada a los LDCs (Países Menos Desarrollados) y a sus problemas de desarrollo.

La parte siguiente del capítulo viene organizada como sigue: La sección II introduce varios ejemplos de problemas de cooperación, todos ellos referidos al problema de los incentivos a actuar como polizón, y luego identifica diversos tipos de soluciones al problema mencionado del polizón. La sección III se ocupa del tipo de problema de la acción colectiva más corriente, a saber el surgimiento de grupos y organizaciones de intereses. La sección IV trata de las relaciones entre los grupos de intereses y el Estado. La sección V discute el problema de la acción colectiva que surgen en el marco de los recursos de propiedad colectiva. Y la sección VI se ocupa de las relaciones entre acción colectiva, cambio institucional y desarrollo. Concluye este capítulo con la

2. Como ha mostrado McMillan (1979), el origen del problema del polizón se remonta cuando menos a David Hume en 1740.

sección VII, en que se hace una evaluación global de la teoría de la acción colectiva actúa.

II. COOPERACIÓN Y ACTUACIÓN COMO POLIZÓN

En la médula de los problemas de acción colectiva figuran los de coordinación y cooperación, que frecuentemente resultan más difíciles de superar de lo que hubiera podido suponerse a primera vista. Siguiendo a Ullman-Margalit (1977), Schotter (1981, 1986) y otros investigadores de diversas disciplinas, estos problemas pueden caracterizarse con ejemplos sencillos de la teoría de los juegos.

Empecemos por el problema de la "coordinación", que aparece cuando para dos jugadores cualesquiera, A y B, que tienen cada uno de ellos dos estrategias a elegir, como "conducir por la izquierda" o "conducir por la derecha"; y existe una matriz de pagos o de resultados (expresada en alguna unidad pertinente) para A y B, respectivamente, tal como la que nos muestra la figura 2. Cada casilla de esta matriz consiste en una secuencia de resultados, primero para el jugador A y luego para el jugador B. Nótese que hay dos estrategias de "equilibrio" distintas: "conducir por la izquierda" y "conducir por la derecha". Cuando cada jugador está en su posición preferida, no tiene motivación para cambiar su propia estrategia o la del otro jugador. Pero los dos equilibrios son inconsistentes entre sí. El individuo A preferirá el equilibrio de "conducir por la izquierda" puesto que éste le proporciona un resultado de 7 (en vez de uno de 2), mientras que el individuo B preferirá "conducir por la derecha" puesto que éste equilibrio le proporciona un resultado de 8 (en vez de 3). Ambas soluciones resultan superiores a las soluciones de no coordinación que arrojan unos beneficios nulos, sin embargo, ninguna de las soluciones —ligadas al predominio de cada una de las dos normas— es socialmente más eficiente que la otra, puesto que la suma de los resultados de los dos jugadores del juego es la misma (10) par ambas soluciones de equilibrio. Por consiguiente, y aunque la elección entre las dos normas (tales como "todo el mundo debe conducir por la derecha", como en Estados Unidos, la mayor parte de Europa y la mayoría de los países menos desarrollados (LDC), o "todo el mundo debe conducir por la izquierda" como en el Reino Unido, la India y hasta hace poco Suecia) resulta arbitraria, sin embargo, debe hacerse tal opción. La puesta en vigor de una norma de coordinación se hace naturalmente más dificultosa por el hecho de que ninguna de las soluciones hace justicia al grupo que prefiere la otra, en tanto que se darán costes de ajuste y que el equipo de capital existente puede resultar ineficiente en el entorno adverso. Por ejemplo, éste sería el caso para los

automóviles con volantes en el lado derecho del coche en los países en que se debe conducir por el lado derecho de la carretera. Con tal tecnología los costes del cambio tecnológico tienden también a hacer ineficientes las soluciones de compromiso, tales como alternar las normas de período en período. También podría aplicarse la figura 2 a la elección de una lengua oficial entre varias lenguas regionales o tribales y a la elección entre sistemas educativos, judiciales, de tipo de cambio o de telecomunicación que resultaran incompatibles entre sí.

Figura 2

Ilustración del problema de coordinación: matriz de resultados para dos individuos de conducir en diferentes lados de la carretera

Individuo A \ Individuo B	Conducir por la izquierda	Conducir por la derecha
Conducir por la izquierda	7,3	0,0
Conducir por la derecha	0,0	2,8

Asimismo, los obstáculos a la cooperación, ilustrados por el problema del “dilema del prisionero”, pueden representarse en la figura 3 que muestra los resultados de dos prisioneros, A y B, cada uno de los cuales se enfrenta con dos estrategias alternativas, a saber, cooperar (por ejemplo, proporcionando al otro una coartada adecuada) o no cooperar o “hacer de polizón” (implicando al otro). Puesto que las dos estrategias se eligen independientemente, hay cuatro casos posibles, dados por las cuatro secuencias A, B. Si ambos cooperan, como se indica con el resultado 1,1, ambas partes logran un resultado positivo de 1, y si ninguno coopera, ambos sufren pérdidas de 1, es decir, los resultados son de -1, -1. Si A coopera, pero B n, los resultados son -2, 2 que reflejan que A sufre una pérdida de 2 y B una ganancia de 2, y viceversa si el que coopera es B, pero A no lo hace. Estos resultados revelan que hay un intenso freno o desincentivo a la cooperación. En realidad, la no cooperación, o el “hacer de polizón”, es la estrategia dominante para los dos individuos A y B, puesto que, para cada jugador del juego, el resultado de “no cooperar” es mayor que el de “cooperar”,

con independencia de la estrategia del otro jugador. Pero aunque los prisioneros A y B lleguen a un acuerdo de cooperación, cada uno de ellos está motivado por romper dicho acuerdo. Por consiguiente, la no cooperación por parte de A y B es un equilibrio inferior de Pareto. La formulación del problema del dilema del prisionero usando la teoría de los juegos puede aplicarse aún más directamente a los típicos problemas de la acción colectiva planteando la matriz de resultados en términos de beneficios netos de un bien público (el beneficio bruto menos el coste) y sustituyendo los ingresos del jugador B por los beneficios netos per cápita que van a parar al grupo (p.e. de diez personas) en su conjunto menos los ingresos del individuo A, tal como se representa en la figura 4. Supongamos que la contribución que se exige es de 1\$ y que el beneficio bruto del bien público para cada individuo si todos los miembros contribuyen es de 2\$, lo que equivale a que el beneficio neto del individuo A y de cualquier otro miembro del grupo es de 1\$. Supongamos también que el efecto de un fallo en la contribución (para costear el bien público) consiste en una reducción proporcional del beneficio bruto del bien público. Por consiguiente si el individuo A no contribuye, pero sí lo hacen los otros nueve individuos, los resultados respectivos serán 1,8 para A y 0,8 para cada uno de los restantes miembros del grupo. Y si nadie contribuye sino sólo A, los resultados de los beneficios netos serían -0,8 y 0,2 respectivamente. Como Russell Hardin (1982, págs. 26-28) ha probado, las soluciones a los problemas del dilema del prisionero también proporcionan soluciones a los juegos de acción colectiva, permitiendo así que los resultados del análisis del dilema del prisionero se trasladen al contexto de los problemas de la acción colectiva.

Figura 3

Ilustración del Dilema del Prisionero: Matriz de Resultados para los Prisioneros A y B con Cooperación y sin ella.

Actuación de A	Actuación de B	
	Cooperar	No Cooperar
Cooperar	1,1	- 2,2
No Cooperar	2,-2	-1, -1

Estas simples versiones de los problemas de la acción colectiva mediante elección binaria sugieren que la no cooperación tiende a originarse a partir del comportamiento optimizador de los individuos. En el marco de bienes públicos con unidades de cantidad continuas, tales bienes no se proporcionarían o serían infraprovisos. En tales situaciones se ha sugerido frecuentemente que se requiera la acción de los gobiernos para llevar a cabo las soluciones (y proyectarlas). Además de plantear el tema de cómo el mismo gobierno aparece y gana la aceptación general, este enfoque pone de relieve otro aspecto del problema del polizón, a saber, el problema de una (verídica) revelación de preferencias. Para alcanzar la oferta óptima de un bien público, el gobierno tiene que establecer y poner en marcha un mecanismo que garantice que los actores individuales revelan sus verdaderas preferencias respecto al bien colectivo. Es este un aspecto inherente de la importante labor de la proyección institucional³.

Figura 4

Ilustración de un Juego de Acción Colectiva: Matriz de Resultados en Dólares del Individuo A y de los Beneficios Per Cápita del Grupo en su Conjunto exceptuado el individuo A; con y sin una Contribución Financiera de 1\$

Individuo A	Grupo exceptuado el Individuo A	
	Contribuir	No Contribuir
Contribuir	1,1	-0,8 , 0,2
No Contribuir	1,8 , 0,8	0, 0

3. Puede hallarse un ejemplo raro e interesante de diseño de un óptimo institucional, en el marco de las cooperativas de crédito rurales en los Países Menos Desarrollados (PMD), en Braverman and Guasch (1987).

En el enfoque alternativo del problema del polizón, es decir, cuando se trata de una acción colectiva sin intervención del gobierno, las soluciones son generalmente generadas endógenamente alterando frecuentemente la naturaleza del juego. Por ejemplo, si en los anteriores ejemplos se suponía que los actores individuales asumían una vez por todas las opciones entre una u otra de las dos estrategias, sin embargo si se introducen alternativas adicionales, o si se corrige la naturaleza del problema, puede suceder que cambien las conclusiones en favor de la cooperación. Por ejemplo, en una situación en que los sencillos juegos representados anteriormente se repiten indefinidamente, período tras período, de modo que cada parte es capaz de observar en los períodos posteriores, la actuación de la otra parte en los períodos anteriores, puede suceder que ya no sea lo óptimo, para el actor individual, el actuar como polizón (Taylor (1976)). En tales casos, debido a que la actuación como polizón de un individuo es observable por los demás y puede, pues, corregirse consecuentemente el comportamiento en los períodos sucesivos, el actuar como polizón se hace más costoso, haciendo que sean más probables las soluciones cooperativas a los problemas de acción colectiva.

Pero, naturalmente, en la práctica, las partes involucradas no es probable que vivan indefinidamente ni que tengan garantizada la indefinida repetición del juego. Por consiguiente, el número esperado de repeticiones no es infinito. Y una vez que el número de repeticiones esperadas es finito y conocido, de nuevo la estrategia dominante para el último período será "no cooperar" o "no contribuir": Y al saber los jugadores, en el período inmediatamente anterior al último que en este último período prevalecerá la no cooperación, la no cooperación se convertirá en la estrategia dominante en el período inmediatamente anterior al último y así sucesivamente hasta que la no cooperación se convierta en la estrategia dominante para todos los períodos.

Sin embargo, los estudios, tanto empíricos (Axelrod (1984), Marwell y Ames (1979, 1980, 1981), Oliver (1984) y Oliver, Marwell y Teixeira (1985)) como teóricos (Kreps, Milgrom, Roberts y Wilson (1982)), han demostrado que la fatalidad de las conclusiones no cooperativas puede evitarse en situaciones de juegos repetidos finitamente en los que cada parte tenga incertidumbre respecto al tiempo que durará el juego o respecto a lo que la otra parte hará. En concreto, la sospecha por una parte de que la otra puede practicar una estrategia "tal para cual" inducirá al otro a adoptar una pareja y hará que las dos partes cooperen hasta que una de las partes deje de hacerlo. La solución "tal para cual" se conoce también como "comportamiento igualador" (Guttman (1978a)).

Otra clase de solución a tales problemas es el recurso a motivaciones "extra-racionales", en que pueden tener éxito la coordinación, la cooperación u otras formas de acción colectiva sin que necesariamente los beneficios excedan a los

costes de la participación. Si los miembros de un grupo de acción colectiva aceptan una acción, aunque no les beneficie, y sus consecuencias, como justa, moralmente adecuada o piensan que les autorealiza, estarán dispuestos a participar en ella, haciendo en consecuencia que sea posible lograr un mayor grado de acción colectiva del que pudiera haberse esperado sobre una base más objetiva y racional económicamente. Sin embargo, basándose en un valioso estudio de lo que se conoce respecto a la influencia de tales consideraciones "extra-racionales" sobre la acción colectiva, R. Hardin (1982 cap. 6) concluía que hay pocas razones para creer que estas motivaciones sean muy eficaces⁴.

Señaladamente, en el contexto de juegos indefinidamente repetidos, las perspectivas de que se den soluciones cooperativas pueden venir reforzadas por la adopción de normas sociales apropiadas: Por ejemplo, el grupo al que pertenecen los actores individuales puede llegar a considerar la cooperación como "lo correcto que hay que hacer". En otras palabras, la cooperación se convierte en una norma social cuya aceptación por los miembros del grupo puede venir impulsada por la práctica de sanciones sociales. El papel de tales sanciones es influir en los resultados (del juego) de modo que induzcan a cooperar (Ullmann-Margalit (1977)). De modo similar, Brennan y Buchanan (1985) argüyen que la incertidumbre del individuo acerca de los efectos de las opciones sociales alternativas sobre su propia posición, facilita la cooperación, así como la adopción de normas que obligan a un determinado comportamiento, de tal manera que ello comporta un mayor acervo informativo para tomar futuras decisiones.

Otro ejemplo de cómo las normas sociales pueden ayudar a solventar un problema de acción colectiva, pero al coste de crear al tiempo otro, es el caso de los sistemas de pensiones de vejez e invalidez: Dada la vulnerabilidad de los participantes potenciales en tales sistemas respecto a la selección adversa y al riesgo moral, tal como se estudió antes en el capítulo 2, no es probable que existan medios gubernamentales y comerciales de proporcionar este seguro, al menos en las zonas rurales de los Países Menos Desarrollados (LDC). La existencia de una norma de comportamiento como "los hijos deberían cuidar a sus padres cuando sean mayores" es probable que impulse la verosimilitud y eficacia de sistemas de seguro de vejez e invalidez basados en la familia. Esta norma de comportamiento es en sí misma un bien público en el sentido de que,

4. Nótese también que las condiciones que atañen a la relevancia e importancia de la motivación "extra-racional" para solventar estos problemas, condiciones que identifica Hardin, se superponen (coinciden) en buena medida con las que más adelante reseña Olson en la sección III, lo que implica que el empleo posible de la motivación extra-racional no arroja mucha luz sobre lo que se requiere para que tenga éxito la acción colectiva.

por una parte proporciona una solución a un problema colectivo y, por tanto, es probable que estimule el bienestar colectivo de cualquier comunidad que lo adopte, y, además, los miembros individuales del grupo no pueden verse excluidos fácilmente de los beneficios y no están expuestos en principio a congestión. Pero tanto la creación como el mantenimiento de las normas sociales se ven dificultadas por el hecho de que la norma se ve sujeta a la actuación como polizón. El establecimiento de la norma, por sí mismo, exige un tiempo considerable, experiencia de asociación y está expuesto a diversas clases de rigideces que tienden a mantener el statu quo, por muy desfavorable que este último pueda ser a la cooperación o al bienestar.

Los ejemplos de creación de normas sociales que ayudan a superar la falta de oferta de bienes públicos ilustran que en la realidad se da una jerarquía de problemas de bienes públicos, cada uno de los cuales implica una acción colectiva. Y para superar un problema de acción colectiva, se puede precisar una norma social que a su vez requiere la solución de otro problema de acción colectiva. Y puesto que existen algunos problemas que son más fáciles de superar que otros, por término medio el recurso a un mecanismo jerárquico institucional mayor puede facilitar las soluciones a los problemas sociales.

III. EL SURGIMIENTO DE GRUPOS Y ORGANIZACIONES DE INTERESES

Quizá el tipo de aplicación más corriente y directo de la teoría de la acción colectiva perfilada en la anterior sección II, sea la que se hace respecto al surgimiento de los grupos y organizaciones de intereses.

Aunque los grupos de intereses⁵ y las organizaciones de intereses se pueden distinguir claramente, pues no todos los grupos de intereses tienen organización ni todas las organizaciones son de grupos de intereses de hecho (como veremos), ambos tienden a ir a la par. Una vez que se forman los grupos de intereses, normalmente crean organizaciones que son relativamente permanentes, justificando, pues, la aplicación de la teoría de la acción colectiva a ambos en la misma sección. El más importante ligamen entre grupos de intereses y organizaciones es que las organizaciones facilitan la acción colectiva por parte de los grupos de intereses al reducir los costes de puesta en funcionamiento y/o los costes medios a largo plazo.

5. Diversos autores han empleado distintos términos para designar los grupos de intereses, tales, por ejemplo, como "coaliciones distributivas". Si bien en algunos casos estos distintos vocablos pueden dar pie a interpretaciones ligeramente diferentes, en la exposición que sigue se usan como sinónimos los términos "grupos de intereses", "grupos de acción colectiva" y "coaliciones distributivas".

Las principales contribuciones en este campo han sido de Olson (1965, 1982) y de sus seguidores, que se han centrado en la identificación de las *características* del grupo que favorecen el éxito de la acción colectiva. Si bien Olson (1965) ha subrayado el empleo en su modelo teórico del criterio de la no excluibilidad para definir los bienes públicos, de hecho, como se señaló antes, la mayor parte de su trabajo aplicado se ha ocupado de bienes colectivos que también son consumibles conjuntamente y sin mucha congestión. Son éstos los bienes de que se habló en la sección I que están situados en las casillas A1B1 y A2B1 de la figura 1 y a los que Olson se refiere como bienes "inclusivos" y que son más vulnerables a la actuación como polizón⁶.

El análisis teórico de Olson se ocupa primariamente del marco de juegos estáticos en que las soluciones no cooperativas son las estrategias dominantes. Y su contribución reside en la identificación de las restricciones del comportamiento individual y en las interacciones entre los miembros del grupo que pueden conducir al éxito de la acción colectiva, pese a la existencia del problema del polizón. En particular, Mancur Olson (1965, 1982) y sus seguidores han argüido que es probable que la acción colectiva sea más factible: a) cuando menor sea el grupo⁷, b) cuanto más homogéneo sea el origen del grupo, c) cuanto más tiempo haga que los miembros del grupo han estado asociados entre sí o que el grupo haya comenzado a existir, d) cuanto más estrecha sea la proximidad física y social entre los miembros del grupo⁸, e) cuanto más diferenciados (de modo complementario) sean los fines de los diversos miembros (o subgrupos) del grupo⁹, f) cuanto mayor sea la sensibilidad del grupo frente a la pérdida que amenaza al grupo si permanece inactivo, y g) cuanto más desigual sea la distribución de poder o riqueza entre los miembros del grupo¹⁰.

6. Sin embargo existe cierto desacuerdo sobre este tema (Ostrom (1987)) puesto que el énfasis que pone Olson en el modelo de teoría económica pudiera resultar incoherente con muchas de las ilustraciones de su empleo.

7. Se alega que la pequeña dimensión es ventajosa para la acción colectiva no sólo porque facilita la comunicación entre los miembros, sino también porque disminuye el incentivo para actuar como polizón. Sin embargo, y como veremos más adelante, hay razones para creer que en ciertas situaciones se precise una "masa crítica" de número (de miembros) o de recursos.

8. Las características b), c) y d) facilitan la comunicación entre los miembros y les hace más sencillo llegar a acuerdos sobre métodos y objetivos. Puede también originar un mayor altruismo entre los miembros del grupo, incrementar su sentido de la responsabilidad y hacer más difícil a los miembros individuales el rehusar alinearse con los deseos de la mayoría.

9. La característica e) hace que los objetivos se sumen entre sí, en vez de competir entre ellos, facilitando así el "trueque de votos" y otros medios de satisfacer a un tiempo los diversos objetivos de los distintos subgrupos: Esto a su vez facilita el que tales subgrupos se apoyen mutuamente y se unan en una acción colectiva que beneficie a todos los grupos.

10. Esta característica hace más probable que se pueda alcanzar el mínimo crítico de apoyo a la acción colectiva, aun en el caso de que algunos miembros más pequeños, menos ricos y menos poderosos opten por actuar como polizones.

Lo que hace relevantes y potencialmente importantes estos principios (hipótesis) es que la mayoría pueden hacerse "operativos" con relativa facilidad. Por ejemplo, la característica a) puede medirse por medio del número de miembros¹¹, la b) por lo común que sea el lugar o clase de nacimiento de los miembros del grupo, la c) por el tiempo transcurrido desde la constitución del grupo, la d) por la concentración geográfica o sectorial, la e) por diferencias entre los objetivos declarados entre los miembros del grupo, y f) por la distribución de la riqueza entre los miembros del grupo.

Si bien, como se ha sugerido antes, el marco teórico de Olson es el de un juego estático, su consideración de las características c) y d) como favorables al éxito de la acción colectiva puede ser interpretado como un reconocimiento del hecho de que, si se permiten interacciones repetidas entre los miembros del grupo, es más probable que se alcancen soluciones cooperativas.

En situaciones en que los obstáculos a la acción colectiva hubieran sido en otro caso probablemente insuperables, es fácil que mejoren las perspectivas de la acción colectiva por la existencia de "*empresarios políticos*" que Hardin (1982, p. 35) define como "gente que, por sus propias razones profesionales, encuentran que es su interés privado el trabajar para proporcionar beneficios colectivos a los grupos de que se trate". El empresariado político puede ayudar a explicar por qué ciertos grupos pueden llegar a realizar una acción colectiva afortunada aunque en otros aspectos, tales como su gran número, su homogeneidad de fines, su dispersión geográfica y otras características de grupo, se podría pensar que tales grupos iban a permanecer "latentes"¹². En realidad, puesto que los grandes números y la dispersión geográfica pueden resultar características atractivas para los empresarios políticos, esto puede contrarrestar marcadamente las hipótesis de Olson que antes hemos señalado.

Aunque resultan algo más subjetivas y por consiguiente más difíciles de hacer operativas, podemos también identificar ciertas *actitudes psicológicas*" de los miembros de un grupo en su entorno particular, que pueden ayudarnos a superar el problema del polizón y otros problemas que enturbian la acción colectiva. En particular, si los miembros del grupo perciben subjetivamente una

11. Sin embargo, como han indicado Hardin (1982) y Ostrom (1987), la medida de la dimensión no carece de ambigüedad. Así puede venir dada, por ejemplo, por el número de miembros, el monto de recursos, o por alguna combinación de ambos.

12. Empleamos como sinónimos los términos "latente", "durmiente", "pasivo" e "inactivo" para designar a los grupos que ni están organizados ni activamente inmersos en la acción colectiva. Como más adelante señalaremos, incluso los grupos latentes pueden verse forzados a emprender una acción colectiva si las condiciones se deterioran suficientemente. Sin embargo, normalmente, esa acción tendrá un carácter temporal y tras una acción, afortunada o no, el grupo retornará a su estado latente.

pérdida respecto a la posición que estaban acostumbrados a ostentar en el pasado, y en especial si esta pérdida es rápida y sustantiva, tal grupo es mucho más probable que se comprometa en una acción colectiva fructífera para rectificar su situación, más que otro grupo cuya posición actual no sea pero que la que tenía en el pasado incluso aunque la posición de este último grupo sea peor en términos absolutos que la del primero. Análogamente, cuanto más esencialmente amenazador (es decir, que amenace la misma existencia y supervivencia de los miembros del grupo) sea el estado de las cosas, más probable es que el grupo se comprometa en una acción colectiva eficaz¹³.

El éxito en la acción colectiva llevada a cabo por un grupo particular, p.e., el grupo A, puede también verse afectado si otros grupos, tales como B, C, D, etc., se comprometen o no en una acción colectiva (Becker (1983)). En concreto, se puede estimar que es más probable que el grupo A tenga éxito en tal acción cuanto más uno de estos otros grupos haya tenido éxito a su vez en una acción que sea perjudicial o amenazadora para los intereses de A. Análogamente, la probabilidad de que la acción de A sea provechosa será tanto mayor cuanto mayor sea la *tolerancia* por parte de los grupos B, C, D, etc. respecto a la acción colectiva de A y los beneficios que de ella se desprenden. Y los miembros de los grupos B, C, D, etc. serán tanto más tolerantes con las acciones de A y con sus beneficios consiguientes, cuanto más crean que el éxito de A puede suponer posteriores mejoras para ellos mismos. Esto es lo que Hirschman llama el "efecto túnel" (Hirschman (1972, 1981)¹⁴. La percepción por parte de otros grupos de la justicia o merecimiento de los beneficios para A tiene una considerable importancia a la hora de determinar el grado de tolerancia de dichos grupos: Si se supone que estos beneficios se deben a un duro trabajo y/o pericia, es más probable que sean tolerados que si por el contrario se supone que se deben a la suerte o a tácticas desleales (Hoffman y Spitzer (1985)). Y puesto que la mayor tolerancia y los efectos de túnel positivos es más probable que se produzcan entre grupos con miembros comunes, cabe esperar que la existencia de grupos con esas características incremente la probabilidad de

13. Hablando estrictamente el principio de privación relativa es de origen psicológico y se aplica a nivel individual. No está claro como se trasladó a nivel de grupo. Sin embargo, Hagen (1962) y Nelson and Winter (1982) explican con este principio el comportamiento innovador en las empresas y Brenner (1983) y Witt (1987a) explican con él otras formas de innovación entre grupos.

14. La idea básica es que un conductor atrapado en un atasco dentro de un túnel con dos carriles que van en el mismo sentido se puede sentir mejor cuando los coches del otro carril comienzan a moverse, por más que los de su carril no se muevan. Y se siente mejor porque interpreta ese hecho como un anticipo del posterior movimiento de los coches en su propio carril. Hirschman (1968) proporciona una aplicación de este efecto.

éxito en la acción colectiva (Olson (1965), Cummins (1987)).

Las circunstancias de los factores del entorno cercano en que se encuentran los miembros del grupo y en particular las alternativas de que se dispone a la acción colectiva, pueden también jugar un papel importante en las acciones del grupo. Por ejemplo, Hirschman (1970, 1981) ha hecho hincapié en la probabilidad y naturaleza de las soluciones de "salida" (en vez de las soluciones de acción colectiva o "votos" afirmativos) frente a circunstancias desfavorables. En especial, ha formulado la hipótesis de que la posibilidad de acción colectiva provechosa es tanto menor cuanto más fácil es salir y más atractivas son las alternativas a la permanencia en el grupo. Por ejemplo, es tanto más difícil que suceda la acción colectiva cuanto más fácil sea sustituir bienes públicos por privados. Por otra parte, entre los que optan por no salir, quienes se sienten más atraídos por la opción de salir pueden tener mucha influencia.

Debido a la importancia de las percepciones de grupo, pueden también contribuir al éxito de la acción colectiva, las cualificaciones o pericias organizativas y de comunicación y el conocimiento de la técnica de la acción colectiva por parte de los miembros del grupo y en especial de aquéllos que están en puestos de liderazgo. Así, por ejemplo, las perspectivas de éxito pueden verse favorecidas por la habilidad de los que proponen la acción para ocultar a todos la magnitud de los costes y para exagerar los beneficios. Una fórmula para llevarlo a cabo es sugerir que se da una analogía entre la acción que se considera y otra acción que ha tenido éxito y que parece similar a la de emprender, incluso aunque el pretendido parecido sea en la realidad falso (Hirschman (1967))¹⁵. También puede verse favorecido el éxito en la acción colectiva por la claridad de la conexión lógica de la acción con los beneficios buscados y por la medida en que se comunica tal lógica a todos los miembros del grupo (Nelson (1984)). La capacidad organizativa puede ser considerablemente útil: Por ejemplo, las características ventajosas del grupo, reseñadas en la anterior lista de factores favorables a la acción colectiva, puede venir reforzada con la organización de grupos locales, homogéneos dentro de las federaciones nacionales (e incluso internacionales) (Olson (1965)). Y el prestigio, posición de élite y poder de los líderes del grupo, pueden ser también muy favorecedores del éxito de la acción colectiva, puesto que si esperan que tengan capacidad para ejecutar y llevar a cabo la acción colectiva se verán más dispuestos, los individuos de que se trate, a participar (Wade (1987)). Análogamente, cualquier mejora de la técnica de la acción colectiva que acrezca los beneficios esperados en relación con los

15. Naturalmente esto no significa que un engaño deliberado vaya a conducir necesariamente al triunfo. En realidad, para ser persuasivo, el engañador tiene que tener credibilidad, algo que los grandes fraudes difícilmente generarán.

costes esperados puede también esperarse que aumente la probabilidad de la acción colectiva¹⁶.

La teoría de la acción colectiva puede también ayudar a explicar la índole, dimensión y envergadura de los grupos de intereses. Y esto tiene su importancia ya que, como se explicó en la sección VI, índole, dimensión y envergadura de los grupos de intereses puede influir significativamente en la eficiencia económica y en el desarrollo a largo plazo. En particular, una importante distinción es la trazada por Olson y sus seguidores entre grupos con "interés específico" "limitado" y con "interés específico" "que abarca mucho". El primer tipo es pequeño relativamente al tamaño total de la sociedad o segmento relevante de la misma, y tiende a tener objetivos limitados aunque homogéneos. En cambio, los grupos de interés que abarcan mucho son más heterogéneos, mayores y por consiguiente más difíciles de organizar.

Es también probable que las perspectivas de éxito en la acción colectiva se vean estimuladas por la práctica de *incentivos selectivos*¹⁷: Tanto los incentivos positivos como negativos pueden inducir el éxito en la acción colectiva por parte de una organización existente, y ser así de utilidad. Por lo que atañe a los incentivos positivos, por ejemplo, el prestigio y honor que se confiere a quienes hacen donaciones especialmente grandes o muy prolongadas en el marco de los llamamientos de la organización para recoger fondos, resulta frecuentemente un instrumento útil para estimular donaciones financieras grandes y regulares. Similarmente, muchos grupos hallan que el ofrecer recompensas a sus contribuyentes y genuinos participantes en forma de beneficios marginales especiales, tales como pueden ser descuentos en las compras y artículos regalados, resulta un medio útil de aumentar su capacidad recaudatoria. Por lo que respecta a los incentivos negativos, la capacidad de imponer sanciones en forma de multas o incluso penas materiales (o físicas) ha resultado ser un medio eficaz para reducir la actuación como polizón e incrementar en consecuencia las perspectivas de éxito de la acción colectiva, al menos en algunas circunstancias (Olson (1965, cap. 6), R. Hardin (1982, pp. 31-34))¹⁸.

16. También pueden influir los cambios en los valores sociales que afectan a la evaluación de los beneficios de los bienes públicos que la acción colectiva produce. (North (1986)) y los cambios en el conocimiento sobre sus efectos (Ruttan and Hayami (1984), Tattan (1986)).

17. El empleo de incentivos selectivos implica que los bienes que intervienen no son estrictamente, o completamente, bienes públicos de carácter no exclusivo y de oferta conjunta. Como indica Ostrom (1987, p. 24-25) puede haber una mayor o menor probabilidad de acción colectiva según los bienes públicos se adecúen a uno de estos criterios más que a otro.

18. Una deficiencia importante de la teoría en este aspecto, es que no explica qué incentivos selectivos serán más conducentes al éxito en las diversas situaciones.

Un tema relacionado es el de la *hipótesis del subproducto* que avanzó Olson y según la cual el grupo u organización puede proporcionar bienes privados (viajes, periódicos, ...) a los miembros que participan en la provisión del bien público. Es esta una modalidad de incentivo selectivo que transforma los resultados de los miembros induciéndolos así a cooperar. Sin embargo, la hipótesis del subproducto ha recibido críticas debido a que uno puede suponer que existirían organizaciones privadas que serían más eficientes proporcionando exclusivamente los bienes privados, minando así la utilidad del incentivo del subproducto.

Dada la importancia, antes mencionada, de la organización en la reducción del coste medio de la acción colectiva, y la dificultad operativa de determinar la existencia de grupos de intereses sin organización, la teoría de la acción colectiva resulta probablemente de mayor aplicación directa a la creación de organizaciones de los grupos de intereses que a la misma creación de los grupos de intereses¹⁹. Sin embargo, en el caso de grupos que abarcan mucho, que son más amplios, debido a que son mucho más difíciles de organizar, se tendrán que subrayar los incentivos selectivos. En particular, los incentivos selectivos positivos pueden resultar necesarios para impulsar la participación activa y el liderazgo, y los incentivos selectivos negativos para impedir que los miembros violen las decisiones del grupo²⁰. Las organizaciones también pueden ser útiles para servir a los intereses de los empresarios políticos (R. Hardin (1982, p. 36)) y para seguir las actividades de los grupos opositores y aliados, cuyas acciones pueden influir en los resultados de la acción colectiva del grupo.

Consideraciones acerca del coste de transacción pueden determinar en buena parte la estructura de las organizaciones así como las normas por las que funcionan. En realidad, cabe esperar que las organizaciones adopten estructuras directivas dirigidas a minimizar los costes totales a largo plazo de la acción colectiva. Y puesto que los incentivos selectivos y la evaluación de actividades son actividades costosas, las organizaciones regulares tratan de organizarse de modo que reduzcan tanto como puedan esos costes en términos de costes por unidad. Cuando se producen conmociones exógenas, las organizaciones bien

19. Adviértase que nuestra postura a este respecto, aunque cercana a Uphoff (1986) es diversa por completo a la de R. Hardin que afirma inequívocamente: "La lógica de la acción colectiva no es una teoría sobre las organizaciones de los grupos de intereses, sino una teoría sobre si existirán grupos de intereses o cualquier tipo de acción colectiva" (R. Hardin (1982, pp. 14-15)).

20. En realidad la razón por la que algunos analistas consideran como un importante objetivo de la organización de los grupos de intereses la puesta en práctica de los incentivos selectivos, puede adjudicarse a la importancia que tienen dichos incentivos selectivos, para que surjan y tengan éxito a largo plazo los grupos que abarcan muchos miembros o grupos amplios (R. Hardin (1982, p. 34) y Olson (1982, pp. 38-40)).

gestionadas pueden establecer cambios apropiados en los objetivos del grupo de modo que eviten los costes que supondría el organizar un nuevo grupo de acción colectiva (en especial los correspondientes al período de puesta en marcha).

Puede ilustrarse la aplicación de los principios de la acción colectiva a través de dos ejemplos, uno de ellos trata de los sindicatos y el otro de grupos de protección del medio ambiente. El análisis de Olson de los sindicatos (1982) se concentra en los países desarrollados en que halla una intensa evidencia de éxito en la acción colectiva de los sindicatos. Es improbable que las organizaciones sindicales aparezcan en los Países Menos Desarrollados hasta bastante más tarde que en los Países Desarrollados, debido a que el tipo de actividades en que tiende a tener éxito la sindicación no es probable que surjan hasta que se hayan alcanzado niveles relativamente elevados de desarrollo, salvo para las minas y otras industrias extractivas. Se dan, sin embargo, algunas notables excepciones en que aparecen sindicatos en una etapa aun primitiva como fuerza que contrapesa la dirección y propiedad multinacional o cuando su desarrollo es estimulado por razones políticas ("clientelismo").

En el temprano éxito de la actividad sindical en los Países Menos Desarrollados, diversos estudios han identificado la homogeneidad en la formación, circunstancias y origen como un importante factor que contribuye al mismo. Por ejemplo, históricamente el éxito organizativo de los obreros portuarios de Estambul (así como su logro de impedir el cambio tecnológico y la mecanización), parece haber procedido del predominio entre los trabajadores de minorías étnicas estrechamente unidas, a saber griegos y armenios (Quatert (1983)). Y debido a que el empleo minero suele concentrarse en áreas rurales relativamente aisladas, en que es probable que los trabajadores sean de un origen homogéneo, y sucede asimismo que el coste de la "salida" de la industria es seguramente relativamente elevado, las perspectivas para el voto afirmativo a la acción colectiva, y por ende la misma acción colectiva y la sindicación son verosímelmente brillantes en las industrias mineras de los Países Menos Desarrollados.

Pasemos a otro ejemplo. Debido a que los efectos del deterioro medio ambiental es probable que se difundan muy ampliamente a lo largo del tiempo y entre la población, de modo que cada persona sólo experimenta una reducción ligera y muy gradual de su bienestar, podemos esperar, por los principios de la acción colectiva, que la acción colectiva para preservar el medio ambiente sea especialmente dificultosa de llevar a término. Y también cabría esperar que este tipo de preocupación fuera mayor entre los ricos que entre los pobres, que tienen que preocuparse por cuestiones más inmediatas como son las de satisfacer sus necesidades fundamentales. Hardin (1982) confirma estas expectativas en el interior de los Países Desarrollados y la realidad empírica, observada de paso,

parece sugerir que los grupos medioambientalistas surgen muy lentamente como grupos organizados en los Países Menos Desarrollados. E incluso en los Países Desarrollados, los fondos recaudados por tales grupos son en general extremadamente reducidos.

IV. GRUPOS DE INTERESES Y EL ESTADO

Si bien los grupos y organizaciones pueden llevar a cabo una "actuación privada" para proveerse directamente de bienes públicos, con más frecuencia lo hacen indirectamente por medio del Estado.

De hecho, un medio importante de incrementar la eficacia técnica de la acción colectiva es lograr *acceder al Estado* y a su capacidad no sólo para imponer regulaciones sino también para supervisar y ponerlas en vigor (R. Hardin (1982)). El Estado puede influir en la probabilidad de éxito de la acción colectiva, puesto que puede influir en la capacidad de los grupos para practicar incentivos selectivos. Entre los medios por los que el Estado puede hacer lo anterior están: a) alterar el nivel, amplitud de la distribución, y composición de los beneficios que proporciona gratuitamente al público, b) aprobar dictámenes sobre la legalidad de imponer incentivos negativos sobre quienes no participen en las actividades del grupo, y c) insistir en ciertos procedimientos de voto, tales como la votación secreta, que pueden influir en hacer posible la imposición de incentivos selectivos a quienes apoyan o se oponen a la acción colectiva. Así los obstáculos a la acción colectiva indirecta utilizando el Estado son, probablemente, considerablemente menores que los que se dan frente a la acción colectiva directa sin que intervenga el Estado, debido al natural interés de éste en demostrar que está al servicio de los deseos de sus miembros constituyentes. Y otra importante ventaja de la acción colectiva por medio del Estado es que tal acción gozará del sello de la legitimidad que la aceptación o autorización tácita del Estado confiere a dicha acción, al menos en el caso de un Estado cuya legitimidad se acepte generalmente (Baumol (1952, cap. 12)).

La posterior reflexión sobre la relación entre los grupos de intereses y el Estado se articula como sigue: En la subsección A se trata de la influencia de los grupos de intereses en la política y decisiones del Estado, y en la subsección B se trata de la búsqueda de renta, actitud del grupo de intereses respecto al gobierno en la que se explicita el papel de los agentes del Estado en la acción colectiva. Luego, en la subsección C se discute la posible influencia del papel del Estado sobre la cantidad y calidad de la búsqueda de renta, y finalmente en la subsección D se identifican los procesos de intercambio político, así como se muestra el papel de los burócratas dentro de estos procesos.

A. Influencia de los grupos de intereses en la Política.

Si es que el Estado sólo juega el papel de intermediario en la acción colectiva, respondiendo tan solo pasivamente a las presiones de los grupos de intereses, entonces, los principios de la acción colectiva explicados en la sección anterior pueden aplicarse directamente para determinar la influencia relativa de los diversos grupos de intereses en la política.

Como es bien conocido, el rasgo más característico de la política estatal en los Países Menos Desarrollados es que se decanta claramente en favor de los intereses urbanos y en detrimento de los intereses de las zonas relativamente pobres del campo²¹. Especialmente aguda es la diferencia palpable en la influencia relativa —en estos países— que tienen sobre la política los agricultores y los industriales. Estas tendencias se presentan en diversos tipos de políticas, desde la asignación del crédito y la decisión de aranceles sobre específicos inputs y outputs, a la provisión de los servicios gubernamentales, y así sucesivamente²². En prácticamente todos los respectos, los agricultores (salvo los grandes terratenientes) se encuentran en desventaja en relación con los industriales (Landsberg y Hewitt (1970), Bates (1981)).

Muchos elementos de la teoría de la acción colectiva reseñados anteriormente pueden ayudar a explicar tales tendencias: Los industriales son normalmente menos en número, si los comparamos con los agricultores, tienen objetivos más diferenciados (como solicitar más crédito, o tipos de interés, importaciones o energía eléctrica a precios ventajosos), es más fácil que estén muy concentrados tanto geográficamente como sectorialmente, haciendo todo ello que les sea más fácil planear y ejecutar la acción colectiva, incluida la vigilancia de la actuación como polizón²³. El sector industrial se caracteriza también frecuentemente por una mayor desigualdad en la distribución de los activos y, por ende, de las dimensiones de sus unidades, si lo comparamos con el sector agrario, lo que reduce los estímulos para actuar como polizón. En las primeras etapas del desarrollo industrial y debido a que los tipos salariales y por ende los ingresos, son relativamente bajos, es probable que los trabajadores de la industria gasten una gran proporción de sus ingresos disponibles en alimentos, lo que hace que dichos trabajadores sean especialmente sensibles y por

21. Esto es lo que Lipton llama el "sesgo urbano".

22. Para hallar evidencia empírica ver Balassa and Associates (1971) y Lutz and Scandizzo (1980).

23. Naturalmente esta tendencia se invertiría cuando la situación se caracterizara por la existencia de grandes terratenientes, pocos en número y orientados hacia el comercio y en cambio numerosos productores industriales, pequeños y dispersos, tal como sucede en algunos países de Latinoamérica.

tanto se resistan al aumento de los precios de los alimentos. Por contra, para los agricultores, y especialmente para los pequeños propietarios y para los trabajadores agrícolas (desprovistos de tierra), es fácil considerar la salida del sector agrícola, en forma de emigración hacia las ciudades, como una alternativa relativamente fácil y atractiva si la comparamos con la permanencia en el sector agrícola para luchar por mejores condiciones —empleando en tal caso su voz y voto a favor del grupo del que forman parte (Bates (1981)).

Otra pausa generalmente aceptada y relativamente influyente es que el sentido del sesgo o tendencia de la política entre los diversos sectores tiende a volverse del revés en los países con altos niveles de desarrollo²⁴. Y de nuevo esta aparente contradicción puede explicarse empleando la teoría de la acción colectiva. En efecto, la mayor parte de los efectos antes descritos se ven invertidos a medida que tiene lugar el desarrollo y la masiva emigración del campo a la ciudad. Así, por ejemplo, el sector industrial se vuelve mayor, menos concentrado geográficamente, más heterogéneo y por consiguiente más difícil de organizar. Al mismo tiempo, a medida que los agricultores se hacen menores en número, más concentrados en productos agrícolas comerciales específicos, más dependientes de su capacidad para vender su excedente agrario, y mejor dotados de capital, transportes y comunicaciones, y para quienes la salida de su sector o grupo constituye una posibilidad menos viable, aumentan grandemente tanto su necesidad de acción colectiva como su capacidad para llevarla a cabo. Asimismo, dado el menor tamaño del sector agrícola, el coste de los subsidios agrícolas no se ve tan amenazador por los potenciales coaligados como se veía anteriormente (Bates y Rogerson (1980) y Balisacan y Roumasset (1987)).

Otra aplicación potencialmente fructífera de la teoría de la acción colectiva es en la evaluación del éxito o fracaso en la formación, mantenimiento y mejora de las comunidades de "squatter" (intrusos, usurpadores de tierras, o modernamente de inmuebles desocupados). Por ejemplo, la homogeneidad del origen de los miembros de estas comunidades, el alto coste de la salida (del grupo) una vez que han establecido su vivienda, y la amenaza real o sentida de las acciones de los grupos oponentes, tales como el Estado y sus instrumentos (ejército o policía), han sido factores muy importantes para determinar el vigor de la acción colectiva en las comunidades de squatter (Hirschman (1984)). La razón por la que el Estado suele oponerse a los squatters es que la mayor parte de las comunidades de squatters se establecen en tierra estatal o comunal y no en tierra privada. Puesto que el vigor y la probabilidad de la acción colectiva aumenta

24. Se demuestra esto en los estudios de Balassa and Associates (1971), Guttman (1978b), Krueger (1978), Binswanger and Scandizzo (1983), Anderson and Hayami (1986) y Balisacan and Roumasset (1987).

con la amenaza de pérdida que conllevaría la inacción, podemos entender fácilmente por qué la acción colectiva alcanza su auge cuando el riesgo de desalojamiento es mayor; pero luego, cuando la amenaza de desalojamiento descende, hasta los grupos de squatter más activos colectivamente casi invariablemente vuelven a su estado anterior de latencia (Gilbert y Ward (1985)).

B. Búsqueda de renta.

Incluso aunque pueda no parecer obvio cómo la teoría de la acción colectiva puede explicar el surgimiento, organización y influencia relativa de los grupos de intereses.

La economía política de la búsqueda de renta se alinea en torno a los principios de la acción colectiva para explicar así mismo la oferta de tales transferencias. Mc Cormick y Tollison (1981), por ejemplo, formulan un modelo que recoge el lado de la demanda y el de la oferta de transferencias de riqueza en el que las transferencias vienen intermediadas por políticos que sacan las transferencias de los suministradores u oferentes de tales transferencias (y cuya oposición a las transferencias es difícil y por tanto costosa de organizar).

La búsqueda de renta se representa normalmente como un juego de suma cero o negativa (Tullock (1980)). Por consiguiente la acción colectiva que lleva a cabo un grupo de intereses se dirige normalmente a incrementar el porcentaje del grupo en un stock fijo o que disminuye, a expensas de otros grupos. Pero, ¿por qué no debe aplicarse a situaciones que, al menos a largo plazo, se pueden simbolizar con juegos de suma positiva? Se podría imaginar, por ejemplo, una situación en que la acción promovida por el grupo A sea acreedora de la eficiencia a largo plazo, de modo que los beneficios sean no sólo para A, sino también para el grupo B, por más que a corto plazo las ganancias netas de A se vieran más que contrarrestadas por las pérdidas netas de B. Por consiguiente, la aplicación de la búsqueda de rentas a una situación de juego de suma positiva podría suponer que, además del problema a corto plazo de competencia entre dos grupos, se da otro a largo plazo de cooperación entre los dos²⁵.

25. La distinción de Olson (1965, 1982) entre grupos que abarcan muchos miembros —amplios— y grupos reducidos parece reflejar este abanico de posibilidades. Si, por una parte, las interacciones entre grupos reducidos pueden dar lugar al predominio de actividades de suma negativa así como a una búsqueda estrictamente competitiva de rentas, en cambio en el caso de grupos amplios la interacción puede generar beneficios sociales positivos. Roubasset and Lacroix (1987) señalan que la introducción de normas y reglas tiene una vertiente a largo plazo de juego de suma positiva.

En cualquier caso, la teoría de la búsqueda de renta, al recoger en un todo la demanda y la oferta de transferencias, puede también identificar la naturaleza de los recursos transferidos. A este fin trata de identificar los recursos efectivamente transferidos, es decir, determinar qué es lo que el grupo más débil no podría evitar ceder y qué pasará a beneficiar y a ser útil al grupo relativamente más fuerte. Naturalmente, el Estado puede jugar un papel más activo en este proceso, transformando lo que obtiene del grupo débil, por ejemplo, impuestos, en infraestructura o servicios estatales en beneficio del grupo fuerte.

La versión de la búsqueda de rentas de la teoría de la acción colectiva, aunque sea todavía muy sencilla y carente de sofisticación, puede ayudarnos a explicar cómo la acción del grupo de intereses influye en la estructura proteccionista y por qué se usan más frecuentemente cuotas y otras barreras no arancelarias al comercio en vez de aranceles y otras tasas. Dado que en el enfoque de la búsqueda de rentas son fundamentales los factores de demanda y oferta, los estudios en el marco de los Países Desarrollados normalmente postulan que el tipo de protección es el resultado tanto de los factores de la demanda relativos a los costes y beneficios de la presión por parte de los grupos de intereses, como de los factores de la oferta, como la disposición por parte del gobierno y otras autoridades pertinentes a proporcionar protección (lo que, a su vez, refleja los costes y beneficios de los políticos, administradores y otros funcionarios por implantar tales medidas). Podemos tomar como variables intermedias que nos aproximan a algunas de las consideraciones relevantes de costes, el número de empresas y el grado de concentración de la industria. Similarmente, entre los factores que influyen en los beneficios esperados de la presión que pudieran figurar variables tales como intensidad en trabajo, el porcentaje de valor añadido y los tipos de crecimiento específicos de la industria (en términos relativos). Los estudios empíricos tratan de determinar la medida en que las diferencias intersectoriales en los tipos de protección nominal o efectiva y/o en los cambios de dichos tipos a través del tiempo en los Países Desarrollados, vienen explicados por las diferencias intersectoriales en la importancia (o relevancia) de los factores supuestos de demanda y oferta²⁶.

Pese a que se dispone de datos empíricos sobre la protección en los Países Menos Desarrollados, sin embargo no han surgido con la rapidez que sería de esperar intentos de explicación de la estructura de la protección en estos países. Esto puede deberse a que se considera que hay que hacer modificaciones sustanciales en los modelos antes de aplicarlos a los Países Menos Desarrollados.

26. Ver Pincus (1975), Baldwin (1976), Finger, Hall and Nelson (1982) para Estados Unidos; y Caves (1976) y Helleiner (1977) para Canadá; Anderson (1980) para Australia; y diversos otros estudios en Bhagwati (1982).

dos. Tres modificaciones parecen destacar por su importancia: Primero, como antes se subrayó, los modelos precisan adecuarse a las situaciones de "autoritarismo burocrático" que caracterizan a los Países Menos Desarrollados²⁷. En segundo lugar, mientras la motivación de la protección en los Países Desarrollados es sobre todo de corte "defensivo", es decir para proteger los intereses económicos nacionales existentes, en los Países Menos Desarrollados la motivación puede muy bien ser de índole "ofensiva", en el sentido de que la protección se dirige a promover nuevas actividades, basándose frecuentemente en el argumento de la industria incipiente o naciente. Y, más en general, en la determinación de la estructura de la protección en los Países Menos Desarrollados pueden cobrar importancia los objetivos políticos nacionales, como en el Modelo de Política Nacional propuesto por Caves (1976) para Canadá. Y si es así, las consideraciones políticas más que económicas serían relativamente más importantes para la determinación de la protección en los Países Menos Desarrollados²⁸. En tercer término, el Estado y su brazo económico, la empresa pública, puede resultar activo en el lado de la demanda de protección, difuminando así la distinción entre demanda y oferta de protección.

La economía política de la búsqueda de rentas se ha aplicado también y con considerable éxito a explicar las variaciones en las transferencias de ingreso a los agricultores a partir de programas de apoyo o sostenimiento del precio de las mercancías, cuando varía la mercancía que se sostiene o apoya y también a lo largo del tiempo. Gardner (1987) muestra que los programas de sostenimiento de precios de Estados Unidos están negativamente correlacionados con los costes políticos de lograr una acción colectiva, por una parte, y por otra con los costes económicos (costes de "peso muerto") de tal apoyo (que vienen relacionados con las elasticidades, respecto al precio, de la demanda y de la oferta).

C. La Búsqueda de Rentas y el papel del Estado.

Una característica sobresaliente de las aplicaciones de la teoría positiva de la búsqueda de rentas hasta ahora es que, como muchos otros elementos del NIE, ha sido analizada en el marco institucional de los gobiernos representati-

27. Para ver un sencillo ejemplo de modelo que incorpora esa modificación consúltese Findlay and Wellisz (1983).

28. Alikhani and Havrylyshyn (1982) han examinado esta cuestión en un estudio empírico de los determinantes de la estructura de la protección en Colombia y Corea del Sur, y han comprobado la importancia de los objetivos de la política económica, frente a las influencias de los grupos de presión tradicionales, a la hora de determinar la estructura de la protección.

vos de Estados Unidos²⁹. Así se ha supuesto que los grupos de intereses emplean a los legisladores políticos como mediadores en el proceso de obtención de regulaciones o reglamentos. Asimismo, se supone que la información importante sobre la presión y otras actividades de tales grupos es libre y está a disposición de todos, garantizando por consiguiente que el resultado de la competencia entre los grupos de intereses sea eficiente en el sentido de que el monto dado de transferencias de ingreso o de riqueza se obtenga de modo que minimice los costes sociales de realizarlas. Sin embargo, puesto que los Países Menos Desarrollados no se caracterizan normalmente por tener gobiernos representativos ni por disponer de información sobre las actividades de los grupos de intereses que esté prestamente disponible, ¿puede acaso asegurarse el logro de la eficiencia todavía? ¿Qué modificaciones se deben hacer en el análisis para que pueda aplicarse la teoría positiva de la búsqueda de rentas a los Países Menos Desarrollados.

Es probable que bajo estas condiciones diferentes, la interacción de los grupos de intereses sea menos transparente y más complicada de analizar. Aunque esto no equivale a decir que las actividades de los grupos de intereses no se hallen también presentes en esas condiciones, beneficiándose algunos grupos más que otros y más de lo que hubiera sido el caso tratándose de gobiernos representativos y libres.

A partir de la literatura existente sobre la búsqueda de rentas no queda ni siquiera claro si habrá más o menos búsqueda de rentas bajo gobiernos autocráticos o dictaduras que bajo gobiernos democráticos.

Por un aparte, uno puede colegir que el nivel de la actividad de búsqueda de rentas será tanto mayor cuanto más libres sean los individuos para formar y participar en los grupos de intereses y cuanto mayor sea la posibilidad de que el empresariado político ayude a los, en otro caso latentes, grupos en su presión al Estado en pos de beneficios. Por otra parte, se arguye frecuentemente (p.e., North y Thomas (1973)) que los gobiernos autocráticos se preocupan especialmente de la minimización de los costes de transacción de la recaudación de los ingresos (fiscales), lo que les conduce a emplear con mayor frecuencia las licencias y restricciones monopolísticas, de las que es más sencillo obtener ingresos que a través de la imposición de impuestos con más amplia base. Como ya se ha mencionado, North (1981, 1987) arguye que los gobiernos autocráticos, en tanto que interesados en mantener las leyes ambiguas y limitar el alcance

29. Ello es así por más que se hayan realizado varios estudios normativos de búsqueda de rentas para los Países Menos Desarrollados. Por ejemplo, Krueger (1974) que midió los costes para Turquía y la India, y más recientemente Sharif and Whalley (1984) que han hecho lo mismo para la India.

de los derechos de propiedad, serán más propensos a la búsqueda de rentas. Incluso en estas condiciones autocráticas, aunque inestables, la necesidad de autoprotegerse puede inducir a tales regímenes a tomar la iniciativa en la formación de grupos que en otro caso permanecerían latentes. Por ejemplo, un régimen autocrático puede desear estimular la formación de tales grupos de intereses, bien a) para impedir su posterior desarrollo en formas que se consideran potencialmente amenazadoras para el régimen, o bien b) para transmitir los objetivos del régimen al pueblo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en lo que atañe a la razón a), un régimen autocrático inseguro puede optar alternativamente por suprimir la formación y organización de los grupos de intereses.

Por consiguiente, puede presumirse que para evaluar si habrá más o menos búsqueda de rentas en situaciones autocráticas o en las democráticas y libres, sólo podremos hacerlo basándonos en estudios empíricos que comparen el número de regulaciones y monopolios creados por el Estado, así como la cantidad de rentas generadas y el grado de ineficiencia bajo regímenes dictatoriales con los originados bajo regímenes democráticos en los que seguramente hay más competencia³⁰. Sin someterse a este ejercicio, Tullock (1986) especula con que puede haber más búsqueda de rentas en las dictaduras³¹. Cree, sin embargo, que estas diferencias serán pequeñas y que la principal diferencia residirá en la distribución estructural de las rentas, sucediendo que se distribuyen mayores rentas entre menos gente en las dictaduras que en las democracias. También y siguiendo a Olson (1982), supone que los gobiernos autocráticos serán más inestables.

Puede ser conveniente suponer a corto plazo (tal como hemos supuesto hasta ahora) que la clase de Estado (representativo o autocrático), su grado de inestabilidad, y sus objetivos y normas, son variables exógenas que pueden influir, pero no ser influenciadas por, en otras clases de acciones e instituciones colectivas. Sin embargo, a largo plazo, todas estas características del Estado deben ser consideradas como variables endógenas que se originan, en vez de determinarla, por la interacción de los grupos de intereses. Así, por ejemplo, es

30. Manne (1986) y Lindenberg (1986) argüyen que la elección del mercado competitivo como punto de referencia con el que medir la extensión y costes de la búsqueda de rentas resulta poco realista. Lindenberg (1986) subraya que los antecedentes históricos, incluido el modo en que surge el Estado, particulares de cada país y de cada período de tiempo limitarían grandemente las opciones factibles. Y Manne, muy correctamente, señala que no debieran olvidarse los muy elevados costes de crear y mantener mercados competitivos.

31. La explicación de Tullock dice que los dictadores ignoran mejores métodos para generar ingresos. Pero esta explicación parece poco convincente y ha recibido fuertes críticas de Manne (1986) y de Lindenberg (1986).

más probable que surjan dictaduras cuando se dan situaciones de crisis que exigen tipos de acción que son lo suficientemente incoherentes con la tradición del pasado como para ser inalcanzables con gobiernos democráticos.

Pero, prescindiendo de que el marco sea una dictadura o una democracia representativa, resulta claro que el proceso de búsqueda de rentas implica un intercambio político y asimismo una burocracia. Este es el tema de la próxima subsección.

D. Intercambio Político y Burocracia.

Inspirándose en la antigua tradición de política económica de Wicksell, Buchanan, Tullock y otros teóricos de la elección pública consideran la Política como simplemente otro terreno (además del mercado) para el intercambio. Como Buchanan dice:

“La política es la estructura de un complejo intercambio entre individuos, estructura dentro de la cual las personas tratan de asegurarse colectivamente sus objetivos propios, definidos privadamente, objetivos que no pueden lograrse eficazmente a través del simple intercambio de mercado. En ausencia del interés individual no existe interés alguno. En el mercado, los individuos intercambian manzanas por naranjas; en la política, los individuos intercambian porcentajes acordados de contribuciones para costear lo que es deseado en común, desde los servicios de un cuartel local de bomberos al de los de un juez” (Buchanan (1987, p. 1434)).

El intercambio en el terreno de la Política puede adoptar diversas formas. Una modalidad puede ser el tráfico o trueque de votos. Potencialmente, el comercio o intercambio de votos puede ser arriesgado, lo que tiende a que se produzca menos frecuentemente. Si los legisladores A y B acuerdan votar cada uno el proyecto favorito del otro ¿Cómo se asegurará cada uno de ellos de que el otro cumple? Si el voto legislativo es secreto, en legislaturas numerosas, el asegurarse acerca de como votan los socios en el tráfico o intercambio de votos será muy difícil. No es por tanto sorprendente que la mayor parte de los cuerpos legislativos empleen el voto público para facilitar el tráfico de votos: De este modo, un parlamentario no puede engañar sobre su voto. Otro problema de garantía del tráfico de votos procede del hecho de que cada proyecto legislativo distinto requiere un voto por separado, lo que supone que los votos objetos de tráfico no se pueden emitir simultáneamente. Parece ser que la inestabilidad en el puesto y el cambio rápido de los legisladores incrementaría el riesgo de que se incumpliera la palabra en el tráfico de votos. La necesidad de reducir tales riesgos puede explicar por qué los legisladores lo son para períodos fijos y de

duración relativamente larga. Las diversas ventajas de quienes vencen las elecciones tienden también a incrementar la duración efectiva del cargo electo y, por tanto, la fiabilidad de los legisladores.

La mayoría de los cuerpos legislativos toman sus decisiones siguiendo la regla de la mayoría. Si bien es más fácil conseguir una mayoría que la unanimidad o el consenso, aun así, si cada legislador votara según su interés privado, la constitución de mayorías sería una tarea difícil. Se utilizan, normalmente, diversos mecanismos para constituir tales mayorías: Realmente es probable que la existencia de tales mecanismos se deba a su utilidad a este respecto.

En primer lugar pueden existir partidos políticos, cuya finalidad manifiesta es movilizar coaliciones vencedoras. Y, bien puede ser que estos partidos empleen incentivos selectivos positivos y/o negativos para inducir a los miembros del partido a secundar la línea o programa del mismo. En segundo lugar, pueden surgir grupos con intereses coincidentes y acordar pues, cooperar entre sí. En tercer lugar, es probable que aparezca una ideología en pro de ciertos valores y objetivos defendidos comúnmente, lo que hará que se dé un mayor nivel de motivaciones racionales en favor de unas preferencias unificadas de voto (Kalt and Zupan 1984, y de próxima aparición). En cuarto lugar, el alto valor que se confiere a la reputación de lealtad, honestidad y fiabilidad hace que se den menores estímulos para faltar a la palabra en los compromisos y promesas políticos y estimula, por tanto, el tráfico o trueque de votos y la formación de mayorías de votos. En quinto lugar, el sistema de comité que otorga a cada comité (respecto a las cuestiones bajo su jurisdicción) un derecho de monopolio para determinar qué propuestas deben exponerse ante el cuerpo legislativo plenario, confiere a cada distrito electoral —en el cuerpo legislativo— el poder de veto, *de facto*, sobre cualquier propuesta de cualquier otro grupo que haya faltado a sus promesas. En sexto lugar, la pertenencia al comité está estrechamente controlada a través de las normas de sucesión y nombramiento. Y, en séptimo lugar, el alcanzar el liderazgo en estos comités depende normalmente de la veteranía y fiabilidad en el tráfico de votos (Weingast and Marshall (1987)).

Mucho menos se conoce respecto al proceso de intercambio político en el caso de los gobiernos autocráticos, en que es probable que las legislaturas, y por consiguiente las normas que adoptan, tengan menor importancia para alcanzar los objetivos del grupo, y cobren en cambio mayor relieve las burocracias. Sin embargo, y puesto que las burocracias se organizan de modo similar a los cuerpos legislativos, es posible aplicar algunos de estos mismos procesos aludidos. En la puesta en vigor de las diversas cuestiones y en las decisiones las diversas unidades tienen sus prerrogativas.

Han aparecido varios modelos sobre el comportamiento burocrático³². Uno de los primeros fue el de Niskanen (1971) que supuso que el objetivo del burócrata es maximizar su presupuesto. Supuesto que este objetivo, lo paralelo al tráfico de votos en un cuerpo legislativo será que los diversos ministros acuerden apoyar las demandas presupuestarias de los otros ministros. Si bien la permanencia de un ministro en un ministerio dado puede resultar menos estable en el caso de un gobierno autocrático, la cooperación entre los ministros puede resultar estimulada por la adopción, caso frecuente en estos países, de un modelo de rotación ministerial. Por consiguiente, el ministro de que se trate tendrá poco interés, en un momento dado, en recortar el presupuesto de otro ministerio, que al cabo de un tiempo puede heredar. Y es también probable que sea de gran importancia la reputación de lealtad y fiabilidad. Otros medios de promover el intercambio político en un marco burocrático es propiciar relaciones entre las diversas unidades burocráticas, así por ejemplo entre las diversas empresas estatales adscritas a diferentes ministerios.

El burócrata no es, en cualquier caso, un simple intermediario pasivo entre la oferta y la demanda de bienes y servicios públicos. En realidad es probable que el burócrata sea un buscador de rentas que trate de beneficiarse personalmente estableciendo y manteniendo un control monopolístico sobre un bien o servicio público particulares. Así, el burócrata puede procurar beneficiarse maximizando su presupuesto, sobrevalorando deliberadamente los beneficios del bien o servicio que suministra e infravalorando su coste. Y tiene también interés en monopolizar la información que atañe a estas cuestiones, saboteando por tanto los esfuerzos que hacen los demás para evaluar los costes y beneficios significativos.

En especial, en esos Países Menos Desarrollados en que los burócratas están relativamente bien pagados (por ejemplo, como consecuencia de la herencia colonial, cuando los burócratas se habían trasladado a las colonias expatriándose de su país metropolitano), y las condiciones políticas y económicas son relativamente inestables, es probable que los puestos burocráticos sean muy codiciados. Y puesto que, como señala Stiglitz (1982, cap. 7) destacan más los errores que los aciertos, es probable que los burócratas se comporten de modo que se minimicen los riesgos de cometer errores. Una manifestación de lo anterior puede ser el papeleo y los grandes retrasos en la toma de decisiones, para que la culpa por cualquier error que suceda se desvíe hacia otros.

32. Orzechowski (1977) nos proporciona un estudio crítico de estos modelos.

V. RECURSOS DE PROPIEDAD COLECTIVA Y ACCIÓN COLECTIVA

Como ya se dijo antes, una aplicación bien conocida y socialmente importante del juego del dilema del prisionero es la "tragedia de los bienes comunales" (G. Hardin (1968)). Tal como se señala en la tipología de los bienes que nos proporciona la figura 1, los bienes colectivos que nos ocupan están caracterizados por una considerable congestión, así como una considerable no excluibilidad³³ (debida, por ejemplo, a cierta restricción existente sobre la propiedad comunal). En tales situaciones, y si cada miembro o fracción del grupo actúa independientemente, interesará a cada uno de ellos realizar el máximo uso de las propiedades comunales. Y así sucede en diversos casos, como la pesca en exceso en las pesquerías de acceso libre, el pastar en exceso en las tierras de pasto de libre acceso, así como la polución del agua y del aire: Tan sólo si cada parte está segura de que la otra parte cooperará le será ventajoso cooperar a su vez.

La solución puede ser establecer algunas restricciones al uso del recurso, haciendo, por tanto, endógeno el grado de exclusión. Así, por ejemplo, la tragedia de las tierras comunales puede ser superada por medio de la renuncia a la propiedad comunal en favor de un sistema de propiedad privada (Demsetz (1967), Alchiam and Demsetz (1972, 1973)). En términos de la figura 1, esto supone un desplazamiento del bien desde la casilla A2B1 a la A2B3 o incluso a la A3B3. Una vez que el propietario de un recurso particular obtiene derechos de propiedad plenos y exclusivos, no sólo para ahora, sino también para el futuro, cualquier mayor ingreso obtenido a corto plazo por medio del uso en exceso del recurso, o de la polución del agua o del aire, se vería contrarrestado por el coste, que se reflejaría en un menor valor de la propiedad, que, en un mercado competitivo, respondería a los menores flujos de beneficios netos futuros que generaría el recurso. Por consiguiente, el establecimiento de una propiedad privada haría internos los costes del sobreuso, que en otro caso se derramarían hacia afuera en forma de externalidades, proporcionando pues un incentivo para no cooperar, y así, la tragedia de las tierras comunales.

Pero el establecimiento mismo de los derechos de propiedad privada requiere una acción colectiva. En realidad, como la implantación de tal sistema puede afectar en gran medida a la distribución de la riqueza entre los distintos individuos y grupos, pueden resultar muy importantes los costes de transacción de perfilar y llevar a cabo tal nuevo sistema. Y suponiendo que no varían el resto

33. Puede considerarse que el análisis de Olson de los grupos exclusivos entra en esta categoría puesto que supone que los bienes exclusivos tienen cierto grado de congestión que hace deseable para los miembros del grupo restringir la pertenencia como miembro al mismo.

de variables, cuanto más altos sean esos costes, mayores serán, probablemente, los obstáculos a la acción colectiva.

También puede ser precisa una acción colectiva para supervisar y poner en vigor el sistema de propiedad privada. Por ejemplo, en ciertas situaciones un propietario puede ser capaz de poner en vigor sus derechos de propiedad a esa tierra por medio de una acción independiente, como puede ser la construcción de una valla en torno a su tierra. En países con elevada pluviosidad, como Reino Unido e Irlanda, esto puede hacerse fácilmente y de modo barato, dejando crecer un seto espinoso. Sin embargo, en otros países como España, África del Norte, Oriente Medio, zonas del Oeste norteamericano y la mayor parte de Méjico, esto puede no ser factible, por el elevado coste de erigir una valla (por falta de materias primas locales) y/o porque las cercas puedan ser rotas sin que se note³⁴. En tales situaciones, por consiguiente, los derechos de propiedad privada no pueden supervisarse y ponerse en vigor sin acción colectiva, en forma, por ejemplo, de contratación de una fuerza policial por parte de los propietarios, que aleje a los intrusos de sus tierras.

La otra solución propuesta para el problema de la tragedia de las tierras comunales es la intervención exterior del gobierno. Este enfoque ha sido propugnado entusiásticamente por Hardin (1968, 1978), Ehrenfeld (1972), Ophuls (1973), Heilbroner (1974), Bromley and Chapagain (1984) y numerosos más, si no como solución óptima, al menos como un último recurso. El problema práctico de las soluciones impuestas desde el exterior han sido los excesivos costes de supervisar y poner en vigor las normas y regulaciones que conllevan. Además surgen a cada paso, probablemente, las actuaciones como polizones y con ellas los problemas típicos de la acción colectiva.

Si tenemos en cuenta los costes sociales de crear, supervisar y poner en vigor los derechos de propiedad privada, y, por otra parte, y alternativamente, cuando no se da tal propiedad privada, los costes de poner en vigor las restricciones al uso colectivo impuestas desde el exterior o establecidas internamente, no hay razones para suponer que, en general, ni la propiedad privada ni las soluciones impuestas desde el exterior sean superiores a las calumniadas soluciones cooperativas (Witt (1987b)). En realidad se han encontrado (a partir de estudios antropológicos y de otro tipo) un número cada vez mayor de casos en que las sociedades han sido capaces de hallar formas imaginativas de llevar a cabo soluciones cooperativas a los problemas de la tragedia de las tierras comunales³⁵.

34. Véase Nugent and Sánchez (1988).

35. Ver, por ejemplo, Chopra, Kadekodi and Murty (1986), Cordell (1987), Dahlman (1980), Gilles and Jamtgaard (1981), Livingstone (1986), McKean (1987), Netting (1976, 1978), Sandford (1983) y Wade (1987).

El secreto de una cooperación fructífera parece residir en el liderazgo de élites de la comunidad (posiblemente en razón de la asimetría en la distribución del ingreso y de la riqueza), en los medios relativamente baratos de supervisar y poner en vigor las normas determinadas por la comunidad, en las barreras a la entrada de los que no son miembros de la comunidad, en la estabilidad en la pertenencia a la comunidad y en el alto coste de la salida de la comunidad y de su solución cooperativa (Libecap (1986), Runge (1981, 1986) y Wade (1987)). Es más probable que se dé la cooperación y se halle con ella una puerta de escape a la tragedia de las tierras comunales si se introduce el "comportamiento igualador" o "normas de reacción" (Guttman (1978a, 1982), Taylor (1976), y Thomson and Faith (1981)), como, por ejemplo, la estrategia que antes hemos mencionado del "tal para cual", en que cada parte reacciona frente al comportamiento de los demás imitándolos. Así por ejemplo la adopción de la norma "Si tu te autolimitas (no haces pastar en exceso), yo me autolimitaré, pero si tú no lo haces yo tampoco lo haré" transformará las matrices de resultados del juego del dilema del prisionero correspondientes al problema de la tragedia de las tierras comunales de la figura 3 y 4, de tal modo que propicie la cooperación³⁶.

Por consiguiente, en general, se daría una seria sobreestimación de los presuntos fallos de la acción colectiva, y, por tanto, de la supuesta necesidad de la propiedad privada y/o de soluciones impuestas desde el exterior para solventar los problemas de la cooperación. En ciertas circunstancias, las soluciones cooperativas pueden alcanzarse y ser más eficientes en términos de costes de transacción, y posiblemente también en términos de eficiencia productiva, que las soluciones de propiedad privada o las dictadas por el gobierno central.

En consecuencia, es probable que cada sistema tenga ventajas y desventajas en comparación con el otro, lo que implica que es probable que la elección entre tales sistemas venga dictada por consideraciones del entorno e históricas, tal como reflejarían los correspondientes costes de transacción de crear y mantener tales soluciones. Ostrom (1985, 1986, 1987) y Erickson-Blomquist and Ostrom (1984) y sus colegas de la Universidad de Indiana han recomendado que se evalúen cuidadosamente casos empíricos sobre situaciones en distintos países en los que los problemas de la tragedia de las tierras comunales se ha resuelto favorablemente o por el contrario no ha sido así.

36. Rogers (1983) repasa una amplia gama de ejemplos de aparición de normas e identifica diversas características del (de los) agente(s) del cambio que pueden influir en la verosimilitud del éxito en este respecto. Véase Kalt and Zupan (1984, y de próxima aparición) para las aplicaciones y evidencia en Estados Unidos.

VI. ACCIÓN COLECTIVA, CAMBIO INSTITUCIONAL Y DESARROLLO

Las cuestiones institucionales pueden tener una influencia bastante intensa sobre la capacidad de los países para adaptarse a crisis medio-ambientales y para desarrollarse económica y socialmente. Por tanto, la teoría de la acción colectiva, al mejorar la comprensión de la capacidad de la sociedad para dotarse de instituciones eficientes y de políticas adecuadamente diseñadas, y oportunamente realizadas, podría ser una valiosa ayuda que permitiría a los países menos desarrollados alcanzar sus objetivos de desarrollo con un coste mínimo. Así, la teoría de la acción colectiva podría llegar a jugar un importante papel en la teoría del desarrollo económico y social. En realidad, como virtualmente cualquier política o cambio institucional, así como el suministro de los diversos bienes públicos relacionados con el desarrollo —tales como la infraestructura, requieren una acción colectiva, bien pudiera ser que la teoría de la acción colectiva proporcionara un nexo esencial entre, de una parte, el análisis institucional y, de otra, la teoría y política del desarrollo.

Hasta ahora, hemos subrayado en este capítulo los aspectos que determinan la acción colectiva, pero las instituciones que la acción colectiva origina pueden tener influencias en la economía que pueden constituir un primer e importante ligamen entre acción colectiva y desarrollo. El análisis ha sido esencialmente estático en el sentido de que no ha considerado el papel que puede jugar la acción colectiva en facilitar o impedir el cambio institucional. Ello constituye el segundo nexo, por orden de importancia, entre acción colectiva y desarrollo.

A. Los Efectos de la Acción Colectiva sobre el Desarrollo.

Si por una parte nuestro análisis precedente de la teoría y la práctica de la búsqueda de rentas deja claro que la naturaleza y extensión de la acción colectiva puede tener consecuencias importantes en la distribución de la riqueza, por otra puede influir también en alto grado en la tasa de crecimiento.

En primer lugar, según Olson (1982), en marcos estables, seguros y no autoritarios, es probable, al menos, que los grupos de intereses, una vez constituidos, tiendan a fortalecerse y robustecerse a medida que transcurre el tiempo. Hay varias razones para ello: Primera, a medida que las organizaciones maduran pueden más fácilmente aplicar incentivos selectivos para poner en vigor las decisiones del grupo y mantener la acción colectiva. La segunda, cuanto más tiempo lleva un grupo existiendo, más probable es que sus

miembros se vuelvan más homogéneos³⁷, tanto de modo espontáneo, a resultas de la continua asociación personal, como deliberadamente, a través de la continua aplicación de los incentivos selectivos que estimulan la conformidad. La tercera, a medida que los grupos maduran, tienden a hacerse mayores y su toma de decisiones se vuelve más compleja y más controlada por normas que dificultan que el grupo cambie de postura. La cuarta, puesto que entre los incentivos selectivos más importantes figuran las recompensas que se conceden a los líderes, estos líderes hallarán que les conviene preservar la organización y proseguir su acción colectiva incluso después de que halla desaparecido la necesidad de organizarse y de realizar la acción colectiva³⁸.

Entre los ejemplos que cita Olson (1982), en apoyo de esta primera hipótesis figuran, 1) la relativamente tardía emergencia de los sindicatos y organizaciones de campesinos incluso en los países altamente desarrollados y estables y con regímenes no autocráticos.

2) La notable influencia que solían tener los gremios o hermandades en países relativamente estables como China, India y los países islámicos antes del siglo XX y en buena parte de Europa al menos hasta el siglo XVII.

Y 3) La relativa mayor fuerza actual de los sindicatos en los países democráticos estables como Australia, Nueva Zelanda y Reino Unido que en países menos estables o más autocráticos.

Una segunda proposición que se deriva directamente de la primera es que es probable que los efectos negativos de estas coaliciones que tratan de influir en la distribución sobre la eficiencia, la desigualdad y el crecimiento, se incrementen con el paso del tiempo, al menos en tanto prevalezcan las condiciones antes citadas de estabilidad, seguridad y no autoritarismo. Respecto a los efectos deletéreos sobre el crecimiento, Olson (1982, cap. 4) nos proporciona una importante cantidad, y una interesante variedad, de evidencia macroeconómica en apoyo de la proposición que nos ocupa. Nos muestra en particular: 1) Que las variaciones de las tasas de crecimiento del producto agregado no agrario en los diversos Estados de Estados Unidos se han visto negativamente correlacionadas con el número de años transcurridos desde su primera existencia como

37. A la vista de la transcendencia de la homogeneidad del grupo para la preservación y fortalecimiento de los grupos de intereses a través del tiempo, resultan considerablemente pertinentes los ejemplos que nos da de períodos extraordinariamente largos durante los que algunas organizaciones, como los gremios medievales, consiguieron preservar su homogeneidad, incluida la nivelación de la riqueza, la igualdad de acceso a las materias primas, las prohibiciones de casamiento con miembros ajenos al grupo, la vigilancia de ciertos códigos sobre la vestimenta y la conducta y así sucesivamente (Olson (1982, cap. 6).

38. Si el fin originario de la organización del grupo se convirtiera en superfluo, es probable que los líderes de tales grupos busquen nuevas metas.

Estado³⁹.

2) De un modo general que las tasas de crecimiento europeas en el periodo inmediato tras la II Guerra Mundial están positivamente correlacionadas con el grado de destrucción durante la guerra⁴⁰, y

3) que los países estables y democráticos como Australia, Nueva Zelanda y Reino Unido han experimentado menores tipos de crecimiento desde los 1920s que los países con mayor inestabilidad⁴¹.

Vista la escasez de medidas contemporáneas y en especial históricas de la desigualdad de los ingresos en los diversos países, no es sorprendente que la evidencia que se ha hallado de correlación entre madurez de los grupos de intereses y desigualdad de los ingresos no deje de ser anecdótica. Una de las mejores pruebas presentadas es la demostración de Halt (1964) de que el relativamente reciente sistema del apartheid en Sudáfrica puede atribuirse a la relativamente tardía aparición de los sindicatos en este país, derivándose el apartheid de los esfuerzos de los trabajadores blancos por limitar la competencia por puestos de trabajo apetecibles en los sectores normales por parte de los trabajadores no blancos. Otra sugerencia interesante aunque más especulativa es que el sistema de castas que conserva la desigualdad en la India, puede venir originado por el sistema de gremios, que, debido a las condiciones relativamente estables, seguras y no autoritarias que han prevalecido en este país durante siglos (incluso bajo el régimen colonial), se ha hecho particularmente vigoroso y fosilizado. Así, cada grupo podría considerar las castas como un medio de limitar la entrada en su ocupación específica (Olson (1982, cap. 6)).

Otra consecuencia es que sería menos probable que los efectos mencionados se dejaran sentir en las nuevas industrias que en las antiguas. Mussell (1983) nos proporciona cierta evidencia en apoyo de esto al mostrarnos que la razón de las tasas de crecimiento en las nuevas industrias respecto a la de las antiguas en el Reino Unido (un país con un largo período de estabilidad, seguridad y democracia) es mayor que la razón correspondiente de Alemania (un país en que las tres condiciones necesarias para los grupos fuertes de intereses se ha cumplido sólo durante un período más corto). Otra observación, aunque menos importante, que respalda esta variante de la hipótesis es el hecho de que difícilmente se encuentra ninguna actividad sindical en las nuevas industrias,

39. Sin embargo este hallazgo es puesto en duda por Nardinelli, Wallace and Warner (1987) que no encuentran ninguna relación tras introducir una variable de control que recoja la influencia de la renta per cápita.

40. Ver también Choi (1983), Olson (1983) y Weede (1987) y también la crítica de Pryor (1983, 1987).

41. Véase de nuevo Olson (1982, cap. 6).

tales como la de semiconductores, en ningún país, incluso aunque esta nueva industria se ha organizado frecuentemente en grandes empresas y se ha concentrado en determinadas regiones geográficas (como el Valle del Silicio (Silicon Valley) en California) lo que podría hacer pensar que facilitaría la acción colectiva.

Olson (1982, especialmente el cap. 6) prosigue sugiriendo como estas proposiciones básicas pueden venir modificadas por las variables condiciones, algunas de las cuales pueden ser particularmente relevantes para los Países Menos Desarrollados. En primer término, en la medida en que la estabilidad se ve interrumpida por guerras, invasiones o colonialismo, el encastillamiento de los grupos de intereses existentes puede ser eliminado o al menos muy reducido, lo que a su vez producirá un incremento de la eficiencia, una mengua de la desigualdad y un aumento del tipo global de crecimiento. Olson señala a este respecto, 1) el papel del colonialismo japonés y de las guerras para explicar el notable éxito de Corea en el siglo XX, 2) el papel jugado por la absorción "extranjera" en el caso de Taiwan, y 3) el papel de la estricta insistencia colonial en el libre comercio en el éxito de Hong Kong y Singapur. En un libro de próxima aparición Lal cita también la India entre 1870 y los 1920s como otro ejemplo de este último caso, señalando el rápido crecimiento del comercio y producción de manufacturas conseguido por la India antes de abandonar el libre comercio. Y ciertos éxitos del Japón de después de la Segunda Guerra Mundial pueden atribuirse a la destrucción bélica y a la disolución decretada por los norteamericanos de los encastillados grupos de intereses japoneses.

Así mismo, Olson (1982, cap. 5) arguye que la *integración jurisdiccional*, tal como la que aconteció con la creación de las naciones Estado a partir de feudos locales, primero en Inglaterra, luego en Holanda y después en Francia (sobre todo tras la Revolución Francesa), y en la Alemania de fines del siglo XIX, o en la creación de mercados comunes regionales, como la Comunidad Económica Europea a finales de los 1950s, cabría esperar que llevara consigo la destrucción de los grupos de intereses locales y minara su perniciosa influencia sobre la eficiencia, la distribución de los ingresos y de la riqueza y el crecimiento: Para dejar claro todo esto, Olson muestra como las revoluciones industrial y comercial sucedieron primero en Inglaterra, luego en Holanda, y después en Francia, Alemania, Italia y el resto de Europa. Olson dice también que la colonización de nuevas tierras y la relativa importancia de la inmigración en Estados Unidos explicaría por qué los grupos de intereses siguieron siendo relativamente más débiles en este país de lo que se hubiera podido esperar dada la estabilidad política del mismo, la ausencia de destrucción bélica y el marco democrático de que gozaba. Finalmente, la Restauración Meiji que acabó con el control feudal de los samurais locales, junto con la imposición del libre

comercio por los extranjeros, explicaría el rápido crecimiento de Japón desde 1870 hasta bien entrado el siglo XX.

Otra importante modificación de la segunda proposición de Olson es que es probable que los países que alientan los grupos de intereses más amplios (inclusivos) a expensas de los más reducidos y exclusivos, limiten el efecto negativo de la acción colectiva. Olson (1982, cap. 4, págs. 89-92) arguye que Suecia y Noruega son países cuyos sindicatos y grupos empresariales son especialmente amplios e incluyen muchos miembros, y destaca luego sus tipos de crecimiento relativamente satisfactorios—tipos más satisfactorios que lo que podría haberse supuesto en base al período relativamente largo durante el que estos países han gozado de estabilidad, seguridad y democracia—, como evidencia en favor de esta modificación de su segunda proposición⁴².

Olson también plantea la hipótesis de que es más probable que los grupos de intereses que incluyen muchos miembros surjan en economías maduras y estables que en las economías más inestables y autocráticas, porque se requiere verosímilmente más tiempo y esfuerzo para formar tales grupos que los más reducidos. Por consiguiente, en entornos menos estables y menos maduros, se puede esperar que predominen los grupos relativamente reducidos, tal como sucede en la mayoría de los Países Menos Desarrollados. Por otra parte, en la arena política, donde los números tienen capital importancia, ya sea por vía de los votos o por la de las manifestaciones populares, los empresarios políticos o el mismo Estado estarán interesados en constituir (y también controlar) los grupos que comprenden muchos miembros⁴³.

B. Statu Quo, Conservadurismo y Revoluciones.

En las secciones precedentes hemos examinado cuestiones sobre como solucionar la provisión de bienes públicos a través de la acción colectiva. Desde una perspectiva más a largo plazo (que naturalmente es significativa desde el punto de vista del desarrollo económico) se plantea el problema más general de si (o no) y cómo tiene lugar la *transición* desde una solución a otra cuando

42. Sin embargo en el caso de la inmigración se podría argüir que sería más apropiado considerarla como variable endógena en vez de exógena. Y ello porque una política de libre inmigración es, al menos parcialmente, la resultante de la interacción de los grupos en el país receptor.

43. Sin embargo, una vez más se podría interpretar que Olson sugiere que la índole de las coaliciones distributivas existentes es, al menos en parte, endógena lo que no parece ser una evidencia en favor de su hipótesis.

cambian las circunstancias a través del tiempo. Así, desde la perspectiva del desarrollo a largo plazo, será deseable una transición de este tipo según que la eficiencia y las ventajas de la flexibilidad y el cambio que propician la acumulación, superen los efectos estimuladores de la cooperación, y de la acumulación, de la estabilidad de expectativas. Para los individuos, grupos y sociedad en su conjunto, casi inevitablemente resulta más favorable el cambio evaluado según el esquema anterior.

Como antes se mencionó, frecuentemente el proceso de cambio institucional resulta extremadamente lento y gradual: En particular, los grupos de intereses, las organizaciones y las normas pueden tardar mucho en surgir. La razón es que se requiere tiempo para que los individuos determinen sus objetivos de grupo y los realicen. Una vez constituidos, los grupos y organizaciones de intereses tienden a hacerse permanentes. Sin embargo, no todos los procesos de acción colectiva presentan estas características de continuidad, intensidad progresiva y permanencia. La observación de los fenómenos sociales revela que en muchos casos los grupos de intereses se forman rápidamente, a menudo inesperadamente, para alcanzar ciertos objetivos específicos, y luego prontamente desaparecen. Ejemplos destacados de esta acción colectiva temporal y espontánea son los tumultos de los consumidores contra las decisiones gubernamentales de subir los precios de los productos básicos (a menudo en el marco de programas de ajuste del FMI), y las huelgas salvajes de los trabajadores en un sector o empresa específicos. Y, al revés, frecuentemente sucede que las instituciones, normas y políticas perviven más allá de su utilidad, originando situaciones en que el statu quo prevalece y no tiene lugar el cambio institucional.

Con anterioridad al argumento de Olson y otros, y a algunos elementos más de la teoría de la acción colectiva mencionados en la sección III, hubiera uno esperado que los países democráticos estables se caracterizaran por la inestabilidad política y quizá por sufrir ciclos. Tal expectativa se sigue de la dificultad señalada por Arrow (1963) de que los individuos con distintas preferencias para escoger entre un cierto número de alternativas, lleguen a un acuerdo para una acción determinada. Los agregados de preferencias individuales entre diversas alternativas pueden resultar inconsistentes, y las coaliciones de voto mayoritario (o cualesquiera otras) pueden ser inherentemente inestables, por lo que cabe esperar un ciclo político.

Como han sugerido Arrow (1974) y Tullock (1981), la notable estabilidad de las opciones e instituciones políticas ha planteado algo que se parece a una paradoja y que exige una explicación. Esta paradoja puede solventarse en buena medida, si tenemos en cuenta el importante lapso de tiempo requerido para organizar grupos que actúen colectivamente, así como la importancia de los

grandes, amplios, grupos de intereses con normas complejas, densos programas e inercia en la toma de decisiones.

También puede ayudarnos a explicar la paradoja algunas consideraciones sobre el coste de transacción. En primer lugar, de modo similar al problema de administración que se presenta entre un gerente y un propietario, el líder de un grupo particular puede resistirse al cambio de las normas, incluso aunque sepa que tales cambios beneficiarían al grupo en su conjunto, si su supervivencia en su deseado puesto de líder del grupo se viera amenazada por la nueva norma, por no subordinarse a ella, o lo que es peor, por la responsabilidad que dimanara de su uso. En segundo lugar, para reducir los costes de transacción en el uso de las reglas del grupo, los grupos pueden introducir una ideología en favor de las normas vigentes. En consecuencia, la ideología puede elevar los costes del cambio de normas, contribuyendo así al mantenimiento del statu quo. Realmente, además de la ideología pueden aplicarse sanciones contra quienes realizan o simplemente sugieren cambios de las normas. En tercer lugar, siguiendo a Williamson (1985), es probable que se introduzcan prácticas paternalistas y otros métodos de preservar la solidaridad del grupo, cuando el grupo opere con un bien o activo característico que, en ausencia de tales prácticas, conduciría a un comportamiento de resistencia tanto en el interior de los grupos como entre los mismos.

Estas consideraciones se aplican a las partes del contrato. Sin embargo, las partes externas al contrato pueden constatar los costes de transacción que supondría la ruptura —efectiva o potencial— de las relaciones contractuales, así como las consecuencias negativas que se siguen (ello abonaría también la conservación del statu quo)⁴⁴. En consecuencia, muchos grupos que no están directamente vinculados con las relaciones contractuales vigentes pueden estar interesados en que éstas se preserven (Goldberg (1974, 1976)). Según Owen y Broentigam (1978), los grupos exteriores a tales contratos, aun si son conscientes de que los términos y condiciones de tales contratos están anticuados, pueden desear que permanezcan vigentes de modo que se respeten así los derechos “anejos” a su vigencia. Y puesto que frecuentemente el statu quo da origen a expectativas sobre la futura continuidad, y los diversos agentes se basan en estas expectativas para tomar sus decisiones racionales acotadas a un marco, la equidad en este contexto parece implicar la conservación del statu quo⁴⁵.

44. A guisa de ejemplo, en los Países Menos Desarrollados dominados por un partido único y caracterizados por una propensión relativamente elevada a intervenir en la formación y actividades de los grupos de intereses, bien pudiera ser que tal intervención estuviera sesgada afectando más a los grupos que abarcan muchos miembros, o grupos amplios, con el fin de movilizar el apoyo popular.

45. Tomamos de Kuran (1987b, 1988) muchas de las ideas de la siguiente exposición.

Algunos científicos de la política como Frohock (1987) y Riker (1980) han argüido que la racionalidad acotada reduce el número y complejidad de las propuestas alternativas, facilitando así la constitución y mantenimiento de las mayorías a través del tiempo. Riker (1980) y Weingart and Marsall (1987) señalan la importancia que para preservar el statu quo tiene el modo en que las instituciones políticas regulen la programación en el tiempo (fijación de la agenda)—en cuyo proceso influye el programador; este proceso resulta favorecedor de la estabilidad. Los sociólogos apuntan el hecho de que la racionalidad individual se ve limitada porque los individuos se hayan insertos en instituciones sociales (Wrong (1961) y Granovetter (1985)). Frohock (1987) argüye que las preferencias entre alternativas políticas son mucho menos inestables, debido a que reposan en razones o principios que no es probable que cambien fácilmente, de lo que hubiera sido en otro caso.

Otro enfoque más novedoso está constituido por los modelos de “masa crítica”⁴⁶, que recogen las interdependencias entre las diversas preferencias y que pueden ser de gran utilidad para explicar la inesperada estabilidad del statu quo. Según la variable que destaquen, los modelos de la masa crítica pueden adoptar diversas modalidades; así, pueden destacar la variable de las economías de escala y externalidades del sistema, como en Arthur (1985), David (1985, 1986) y Markus (1987), o la opinión colectiva, como en Rogers (1983), o los gustos o preferencias como en Akerlof (1976, 1980), Granovetter and Soong (1986), Schelling (1978) y Witt (1986), o el apremio por adaptar los patrones de trabajo y comportamiento a un patrón dado, como en Jones (1984), y la formación de expresiones públicas de preferencias, incluida la falsificación de preferencias que influye a su vez en las preferencias privadas, como en Kuran (1987a, 1987b).

Pese a esta variedad, hay algo común a todas estas variantes de los modelos de masa crítica, a saber, la noción fundamental de que la resultante o rentabilidad de cualquier opción por una acción determinada por parte del individuo depende del número total de individuos que opten por tal acción. Y puesto que las opciones de los demás no pueden ser conocidas instantáneamente por el individuo de que se trate, se consideran las expectativas sobre el número de individuos que elegirán tal opción, que a su vez se verán influidas por las observaciones del *pasado* respecto a las opciones de los demás individuos,

46. Consideremos el ejemplo del divorcio y de las normas antidivorcistas. Si bien las preferencias individuales, incluso entre católicos, pueden decantarse en favor de la libertad de acción que proporcionaría la libertad de divorcio, la Iglesia o la sociedad pueden muy bien desear restringir el divorcio debido, en parte, a los costes sociales que el divorcio puede imponer a las partes externas al mismo contrato de matrimonio o de divorcio.

opciones que influyen en sus decisiones actuales.

Si no se dan perturbaciones *muy* importantes en el sistema, es probable que las expectativas sean estáticas y, como se toman basándose en el statu quo, también será por tanto probable que se mantenga el statu quo. Pero aunque generalmente estas expectativas se autorrealizan, esto no significa que *siempre* se mantenga el statu quo. En realidad, también puede implicar que, en condiciones apropiadas, trastornos del sistema relativamente pequeños pueden producir efectos de adhesión (*bandwagon effects*).

Kuran (1988, p. 29) nos lo ilustra así:

“... Consideremos que existe un grupo que tiene que decidir si emprende disturbios contra el gobierno. Cada miembro del grupo sólo se amotinará si el número esperado de amotinados está por encima de su umbral personal (es decir, aquél grado de sensibilidad que le hace actuar, y por debajo del cual no actuará); y característicamente, si se espera que participen en el motín suficiente número de personas, es bastante como para que se desencadene un proceso de adhesión (*bandwagon process*), con lo que crecerá a pasos agigantados el número de amotinados. Por otra parte, si se espera que sean pocos los que se amotinen, aún serán menos de los esperados los que se adhieran al motín, por el efecto de un proceso de adhesión inverso, de modo que el motín que se iba a producir se esfumará. En suma, un disturbio o motín importante sólo estallará si se espera que haya una “masa crítica” de amotinados. Y los grupos que prefieren uno u otro de los equilibrios obtendrán ventaja al exagerar el apoyo con que cuentan: si tal exageración se ve creída por un número suficiente de quienes toman decisiones, incluso aunque sea totalmente falsa, esa información hinchada se convierte en una profecía que se autorrealiza”.

Una acción colectiva sólo tendrá éxito si los individuos esperan que una “masa crítica” de individuos va a tomar parte en ella. En tal caso, el proceso que se inicia se autoalimenta y cada vez más el resto de individuos se adhiere a la acción. Puesto que el proceso es rápido, el grupo de intereses no es normalmente capaz ni está interesado en crear los mecanismos organizativos necesarios para garantizar que la acción continúe. Así que, aunque la acción sea un éxito, el grupo puede retornar a su estado inicial de “dormición” o “latencia”.

Si bien muchas de estas consideraciones en favor de la conservación del statu quo, se aplican tanto a los regímenes democráticos como a los autocráticos y tanto a los Países Menos Desarrollados como a los Desarrollados, ello no es óbice para que se presenten significativas diferencias entre los conjuntos de condiciones que se aplican a cada uno de ellos. Así, como ya hemos señalado, entre estas diferencias figuran la que cita Olson de que es improbable que en los países con gobierno autocrático surjan coaliciones distributivas de las que

comprenden muchos miembros⁴⁷.

Por consiguiente, en Olson encontramos la hipótesis de que la autocracia conlleva que haya más grupos de intereses pequeños y exclusivos que compiten entre sí, y que hacen que sean más inestables las políticas y reglas institucionales. En otras palabras, la otra cara de la lógica que emplea Olson para explicar la estabilidad del régimen político en las democracias estables (en vez del ciclo político que sería de esperar en otro caso) conducirá en el caso de los países autocráticos a esperar, por el contrario, que se dé un ciclo político.

Sin embargo, Heiner (1983) sugiere una posible influencia en sentido contrario que compensaría la anterior: Así, por lo que atañe al individuo, dice Heiner que, cuanto más inestable e incierto sea el entorno, mayor será la evidencia contraria a su modelo de mundo —y al conjunto de normas concordantes con el mismo— que exigirá el individuo que actúa con racionalidad acotada para abandonar dicho modelo, y con él las normas mencionadas. Y por consiguiente, en la medida en que esto se aplique no sólo a los individuos, sino también a los grupos, los grupos que se hallen en entornos con mayor incertidumbre, como los de los Países Menos Desarrollados, podrían tener una tendencia, aún mayor que los Países Desarrollados, a conservar el statu quo. Sin embargo, ello dependerá en gran medida del tipo de inestabilidad, extremo acerca del que ni Olson ni Heiner se han pronunciado⁴⁸.

Por otra parte, puesto que a los regímenes autocráticos les preocupa especialmente la seguridad, y, como se dijo antes, son más proclives a intervenir en la solución de los problemas de acción colectiva, no cabe esperar que permanezcan como meros espectadores del proceso de interacción entre los grupos de intereses: Por ejemplo, en la medida en que teman estallidos de oposición al régimen a través de tipos de acción colectiva de grupos que permanecerían latentes si el gobierno actuara, esos regímenes autocráticos tratarán de organizar tales grupos con el fin de controlarlos. En otros términos, el mismo Estado podría llevar a cabo la tarea que en los países democráticos corresponde a los empresarios políticos. Además, aunque estos regímenes autocráticos no se preocuparan activamente de organizar, movilizar o suprimir tales grupos, podrían preocuparse de evitar un grave deterioro del bienestar relativo de esos grupos, que, como dice Brenner podrían desencadenar una acción colectiva importante. Se puede esperar, por tanto, que los regímenes

47. El mantenimiento del statu que es fácilmente considerado "justo" por las partes externas a los contratos no sólo por razones altruistas, sino también según Rawls (1971) porque pueden pensar que los costes de ajuste derivados de una ruptura del contrato o de la norma podría acontecerles igualmente a ellos.

48. Véase Kuran (1988) para disponer de una panorámica informativa sobre estos modelos.

autocráticos sean más proclives, que los de corte democrático, a amortiguar el impacto de trastornos exógenos, tales como el incremento de los precios de los bienes básicos de primera necesidad importados, o de la escasez de alimentos debida a malas cosechas, empleando para ello diversos tipos de subsidios y/o controles de precios con racionamiento. Incluso aunque no se produjeran perturbaciones exógenas, estas medidas políticas podrían precisarse para contrarrestar las consecuencias necesariamente negativas para los grupos latentes de las acciones colectivas emprendidas por los grupos reducidos, bien organizados, de carácter exclusivo, que según el análisis de Olson cabe esperar que predominen en los países con gobiernos autocráticos.

E incluso si el régimen autocrático no desea, o es incapaz de hacer nada para superar un repentino y severo deterioro de la situación económica de los grupos latentes durante un largo período, cuya acción teme, cabe esperar, debido a las implicaciones de los modelos de masa crítica que vimos antes, que lleve a cabo diversos tipos de actuación para influir en las expectativas de modo que impida la acción colectiva. En particular, una vez que empiece la acción espontánea, puede esperarse que el régimen autocrático adopte una o más de una de las siguientes acciones con el fin de evitar los cambios de expectativas que favorezcan la participación en la acción colectiva: 1) aplastar inmediatamente la acción, 2) suprimir toda información relativa a la acción, 3) airear, quizá con dramáticas fotografías, las penosas consecuencias que la acción tiene para cualquier individuo sorprendido participando en ella, y 4) informar a la baja de un modo falso y deliberado sobre la extensión de la participación en tal acción⁴⁹.

49. En su análisis se dan varias razones explícitas e implícitas para ello. En primer lugar es más fácil que los regímenes autocráticos encuentren que la existencia de grandes y amplios grupos es amenazadora. Y serían más amenazadoras directamente por el número de personas y la cantidad de recursos que potencialmente podrían movilizar en una acción colectiva contra el régimen, pero además por su capacidad para lograr alcanzar acuerdos de acción colectiva entre elementos heterogéneos de la sociedad, lo que haría superfluo el gobierno autocrático.

En segundo lugar, la misma mayor inestabilidad que originará la ausencia de grupos amplios, lo que a su vez conlleva una ausencia de la acción benefactora y del consenso que produce beneficios que tales grupos pueden proporcionar, minará a su vez la formación de grupos amplios. North (1981) complementa este argumento con la idea de que, puesto que los gobiernos autocráticos serán según la lógica olsoniana más capaces de adoptar decisiones y cambiar la política con rapidez que los gobiernos democráticos, cabría esperar que se den cambios más abruptos y más rápidos de la política en aquellos regímenes y por consiguiente, de nuevo, una mayor inestabilidad.

Los teóricos “corporativos”⁵⁰ confieren un papel aún más importante a los Estados autocráticos en la formación y actuación de los grupos de intereses. Basándose, sobre todo, en la experiencia histórica, los corporativistas argüyen que es probable que sea el mismo Estado el que constituya los grupos de intereses, no sólo para controlar, sino también para facilitar la administración y la realización de ciertas funciones de gobierno. Cuando los grupos de intereses son de carácter corporativo, la naturaleza y relaciones mutuas de los grupos de intereses pueden comprenderse mejor refiriéndose a la índole del Estado y de sus intereses. Se hace hincapié entonces en la influencia del gobierno en los grupos de intereses, y no a la inversa.

Bianchi (1989) preconiza una postura menos extrema, y argüye que, aunque los grupos de intereses no sean creados por el Estado, se ven muy influidos, por una parte, por la cultura política vigente, y, por otra, por la política del gobierno respecto a las asociaciones. En su estudio del caso de las empresas públicas turcas, Bianchi argumenta que estas dos variables influyen de modo tal que limitan la aplicación general y la intensidad de dicha aplicación de la hipótesis —que en otro caso sería razonable— del sociólogo Durkheim y del científico político Tocqueville, que dice que la actividad del grupo de intereses estaría directamente relacionada con el nivel de desarrollo económico, político y social.

C. Cambio Institucional y Desarrollo.

A través de los efectos dinámicos del cambio institucional, puede relacionarse estrechamente la acción colectiva con el desarrollo económico. Consideremos en este contexto algunas interacciones entre cambio institucional y desarrollo.

Un grupo de interacciones está constituido por las del lado de la demanda del cambio institucional y otro —frecuentemente olvidado— por las del lado de la oferta. Así, por ejemplo, Hayami and Ruttan (1985) y Ruttan (1986), señalan el papel que la investigación y los conocimientos de la ciencia social pueden jugar en el lado de la oferta del cambio institucional. Ruttan cita la carencia de conocimientos económicos agrícolas de carácter cuantitativo sobre los costes y beneficios que suponen los apoyos o mantenimiento de los precios y de los pagos de ingresos, como explicación del retraso en el paso de los programas de apoyo a los precios que originan mayores distorsiones e ineficiencias, a los

50. La hipótesis de Heiner está formulada, de hecho, en términos de incertidumbre y no de inestabilidad, pero ambos conceptos en las definiciones al uso están estrechamente relacionados.

programas de suplemento a los ingresos en el caso de los agricultores norteamericanos. Análogamente, se podría argüir que los detallados estudios de algunos de los efectos no deseables (incluido el de incrementar la desigualdad) de los programas de redistribución del ingreso y de las regulaciones gubernamentales, pueden haber contribuido a la actual tendencia a suprimir los programas de bienestar y las regulaciones⁵¹. En consecuencia, se alterará el tipo e influencia relativa de los grupos de intereses, dando así origen a otra serie de interacciones (o retroacciones) dinámicas.

Naturalmente, cuanto más nos alejemos del conocimiento de los beneficios y costes de la acción colectiva, y de los diversos medios de controlar el problema del polizón, más ambigua se hará la distinción entre consideraciones de "oferta" y de "demanda". Sin embargo, y en la misma tesitura que la de los argumentos del "lado de la oferta", podría incluirse también: 1) La comprensión del papel que juega en la justificación lógica del cambio institucional, el grupo iniciador o los líderes del mismo. 2) Su capacidad para comunicar esta lógica en términos comprensibles a los demás miembros del grupo y a otros grupos. 3) La capacidad de los iniciadores de tal acción colectiva para exagerar astutamente los beneficios e infravalorar los costes, de modo que las ventajas netas aparezcan como más abrumadoras de lo que realmente son; y 4) la capacidad del iniciador para hacer creer a los miembros del grupo que el origen de la acción propuesta es genuinamente interior, y no una idea impuesta desde afuera por una organización extranjera, tal como el Fondo Monetario Internacional, o un donante extranjero, como condición para obtener la financiación exterior. Krueger (1984), Harberger (1984) y especialmente Nelson (1984) demuestran la posibilidad de interacciones dinámicas que afectan a estos factores en el contexto de programas de estabilización en los Países Menos Desarrollados.

Otro ejemplo puede ser la relación entre desarrollo e introducción de programas regulares de seguros de ancianidad. A medida que tiene lugar el desarrollo, aumenta la esperanza de vida, lo que comporta ciertas consecuencias básicas, entre ellas que se incrementa el tipo de beneficio del capital humano en relación con el capital físico, estimulando pues a las familias, incluso a las que viven en zonas rurales de los Países Menos Desarrollados, a enviar a sus hijos a la escuela, y posteriormente a estos hijos a emigrar para encontrar la clase de trabajo en que resulta especialmente útil la educación. El efecto es debilitar los lazos familiares y, así, las expectativas de que, en ausencia de programas regulares de seguros de ancianidad, se pueda contar con que los

51. Pueden darse, sin embargo, algunas situaciones en las que los gobiernos autocráticos quieren realmente desencadenar esos disturbios, como se ha dicho que fue el caso en Egipto al suspender el abrupto cese de los subsidios al pan, auspiciado por el FMI.

hijos tomen a su cargo a sus padres cuando sean éstos ancianos. Otro segundo efecto es incrementar en la familia media el número de personas dependientes por su senectud, haciendo pues mayor la necesidad de fuentes de financiación para su mantenimiento.

Aunque partiendo de los principios de la acción colectiva, es probable que los ancianos en su conjunto permanezcan siendo un grupo latente, sin embargo, si transcurre un lapso suficiente de tiempo, algunos subgrupos, tales como los funcionarios urbanos y los obreros, pueden llegar a organizarse lo bastante como para iniciar una acción colectiva para obtener sistemas de pensiones y seguros de ancianidad. Además, el mismo desarrollo, hará que aumente la proporción de puestos de trabajo en el sector bien organizado de la economía. Naturalmente, la introducción de estos nuevos sistemas reducirá la demanda del sistema tradicional, en el que los hijos se hacían cargo de los padres al tiempo que convivían en hogares intergeneracionales (que se extienden a varias generaciones).

Es probable que la constatación del éxito de la acción colectiva, por una parte, unida al continuo deterioro de la viabilidad del sistema tradicional, de otra, contribuya a generar un efecto adhesión (*bandwagon effect*) en pro de la adopción generalizada de sistemas regulares de seguros de ancianidad en detrimento del tradicional sistema intrafamiliar de transferencias intergeneracionales en que los hijos cuidan en familias extensas de sus padres. Y es así mismo probable que este mismo efecto adhesión se vea impulsado a su vez por la menor demanda de hijos (ya que el motivo seguridad en la ancianidad sería un importante componente de la demanda de hijos), con lo que a su vez se incrementaría la necesidad que experimentaría la familia de un apoyo externo para sus miembros dependientes por ancianidad. Otro factor pueden ser los cambios que el cambio de ingresos induce en los gustos o preferencias en favor de la vida privada, y en contra de la vida en común y de la cohesión familiar, lo que conduciría a una ruptura de la familia extensa y por tanto minaría también la confianza en las transferencias intergeneracionales como solución al problema de la seguridad de los ancianos⁵².

VII. RECAPITULANDO ¿A DÓNDE NOS DIRIGIMOS A PARTIR DE LO ANTERIORMENTE DICHO?

De la anterior exposición debiera quedar claro que la versión de estática comparativa de la teoría de la acción colectiva, creada por Mancur Olson y

52. Véase Schmitter (1974) y las referencias que allí figuran.

otros, se halla mejor perfilada que las versiones dinámicas, que incluyen los conceptos de masa crítica y de efectos de adhesión.

Respecto al primer enfoque, está claro que estas contribuciones nos han hecho avanzar un gran trecho en disponer de un conjunto de hipótesis verificables, que pueden emplearse para predecir la probabilidad de éxito de la acción colectiva en las diversas situaciones y para relacionar esas teorías con el desarrollo y el crecimiento. Además incluyen modelos que, aunque sencillos, comportan teoría microeconómica. Sin embargo, como sugiere el siguiente comentario, aún queda mucho camino por andar, especialmente por lo que atañe a su aplicación a los Países Menos Desarrollados.

En primer lugar, pueden existir en la teoría algunas contradicciones internas. Por ejemplo, se dice que es más probable que las coaliciones distributivas amplias surjan en países estables y democráticos, y estos grupos amplios distorsionan menos, y por tanto perjudican menos la eficiencia, que los grupos reducidos que predominarían en otras circunstancias. Pero, por otra parte, es más probable que los grupos amplios dispongan de organizaciones que sean más permanentes y más inflexibles, lo que sugiere que las sociedades democráticas que tienen más coaliciones distributivas amplias serán menos capaces de acomodarse a las circunstancias variables. ¿Y cómo saber cuál será el saldo neto de estas consideraciones? ¿Por qué ha de ser obvio, como ha sugerido Olson, que la eficiencia y crecimiento globales han de ser menores en los países maduros, estables y democráticos? Hasta que se despejen estas ambigüedades, la teoría no será lo operativa que sería en otro caso.

En segundo lugar, como ha señalado un cierto número de críticos, hay que afinar varias de las medidas y conceptos que proponen Olson y otros. Por ejemplo, la dimensión del grupo (¿debería medirse por el número de miembros, por el presupuesto o por algo distinto?) y el nivel de integración jurisdiccional⁵³.

En tercer lugar, como sugiere Ostrom (1987), puede que la teoría tenga que ser distinta para los diversos tipos de bienes públicos. Análogamente, Uphoff (1986) nos propone ejemplos que sugieren que la teoría tendrá que ser distinta si versa sobre la producción de bienes públicos o sólo sobre su mantenimiento.

En cuarto lugar, y especialmente por lo que respecta a las teorías de Olson, al considerar más los grupos de intereses individuales que su interacción, el resultado se decanta excesivamente hacia el equilibrio parcial. Mucho más significativas son las teorías de búsqueda de rentas y de competencia entre grupos de intereses, aunque nos llevan a muchas menos conclusiones significativas para los Países Menos Desarrollados.

53. Véase de Tocqueville (1974) y Durkheim (1964).

En quinto lugar, hay que trabajar mucho más en los capítulos de la búsqueda de rentas, los ciclos políticos y otros factores, en el contexto de las burocracias de los gobiernos no representativos, que caracterizan a los Países Menos Desarrollados.

En sexto lugar, y como sugiere Kuran (1988), la mayor parte del trabajo realizado hasta ahora supone que no hay duda de la clase de acción colectiva a realizar, o, al menos, de una lista de las posibles acciones alternativas, mientras que de hecho la incapacidad de identificar una acción apropiada puede constituir un problema más importante que el de llevar a cabo una acción colectiva ya seleccionada.

En séptimo lugar, mientras este análisis *subraya* la importancia de los incentivos selectivos para lograr realizar la acción colectiva, *no lo hace*, no proporciona mucha orientación, respecto a qué incentivos selectivos pueden ser más eficientes en un marco particular.

En octavo lugar, y de gran importancia para nuestros presentes propósitos, en general, a la vista del gran número de factores que pueden influir en la acción colectiva, parecería excesivo el extremado pesimismo sobre las posibilidades de una acción colectiva afortunada, que ha invadido la mayor parte de la literatura sobre la acción colectiva. Y sería útil el estudio de casos concretos, que ayudaría a distinguir éxito de fracaso en circunstancias relativamente comparables.

Por último, pero quizá lo más importante, puesto que este análisis versa casi exclusivamente sobre el crecimiento de los Países Desarrollados, nos proporciona poca luz sobre cómo deberían modificarse las hipótesis para adecuarlas a las condiciones completamente diferentes de los Países Menos Desarrollados. Ello hace aún más necesario el estudio de casos empíricos de los Países Menos Desarrollados, tema de la parte III de este volumen.

Respecto a las versiones más dinámicas de la teoría de la acción colectiva, por prometedoras que puedan parecer sus aplicaciones al desarrollo, estamos lejos de contar con una teoría capaz de procurarnos hipótesis altamente operativas. Las posibilidades de una generalización fructífera serían mucho más limitadas. Por ejemplo, el que se den ciclos políticos y de poder en el marco de los Países Menos Desarrollados dependerá en gran parte de las condiciones específicas, tipos de inestabilidad, de otros rasgos de la estructura social, de la actitud del Estado y de las actitudes de sus principales agentes⁵⁴. En consecuencia, se precisará estudiar casos empíricos incluso para formular la teoría. Y supuestos todos los factores relevantes, así como las interdependencias en las preferencias, la probabilidad de que se alcance la masa crítica y se produzcan

54. North (1986) cree, sin embargo, que se ha exagerado la importancia de esta influencia.

por tanto revoluciones o reformas institucionales importantes, resulta muy difícil de predecir. Y las teorías dinámicas, por importantes que sean, gozan probablemente de un menguado poder predictivo. Y es muy probable que se produzcan importantes interacciones entre coste de transacción y el ejercicio del poder y los aspectos dinámicos de la acción colectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKERLOF, George (1976): "The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales", *Quarterly Journal of Economics*, 90, 599-617.
- (1980): "A Theory of Social Custom, of which Unemployment May be One Consequence", *Quarterly Journal of Economics*, 94 (Junio), 749-775.
- ALCHIAN, ARMEN A. and HAROLD DEMSETZ (1972): "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, 62, 777-795.
- (1973): "The Property Rights Paradigm", *Journal of Economic History*, 33, 16-27.
- AKILHANI, I. and O. HAVRYLYSHYN (1982): "The Political Economy of Protection in Developing Countries: A Case Study of Columbia and South Korea", Division Working Paper N° 1982-4, Julio, World Bank (Ensayo Guía del Departamento, Banco Mundial).
- ANDERSON, K. (1980): "The Political Market for Government Assistance to Australian Manufacturing Industries", *The Economic Record*, 56 (153), pp. 132-144.
- ANDERSON, KYM and YUJIRO HAYAMI (1986): *The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspective*. Sydney: Allen and Unwin.
- ARROW, KENNETH J. (1963) *Social Choice and Individual Values*. New Haven: Yale University Press, Edición revisada.
- (1974): *The Limits of Organization*. New York: Norton.
- ARTHUR, W. BRIAN (1985): "Competing Technologies and Lock-in by Historical Small Events: The Dynamics of Allocation under Increasing Returns". Stanford: Stanford University Center for Economic Policy Research Working Paper (Ensayo Guía).
- AXELROD, ROBERT A. (1984): *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- BALASSA, BELA and ASSOCIATES (1971) *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- BALDWIN, R.E. (1976): "The Political Economy of Postwar U.S. Trade Policy", *The Bulletin* N° 4, New York University, Graduate School of Business Administration.
- BALISACAN, ARSENIO M. and JAMES A. ROUMASSET (1987): "Public Choice of Economic Policy: Growth of Agricultural Production", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 123, Heft 2, 232-248.
- BASU, KAUSHIK, ERIC JONES and EKKEHART SCHLICHT (1987): "The Growth

- and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History", *Explorations in Economic History* 24.
- BATES, ROBERT M. (1981): *Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies*. Berkeley: University of California Press.
- BATES, ROBERT H. and W.P. ROGERSON (1980): "Agriculture in Development: A Coalition Analysis", *Public Choice*, 32(5), 513-527.
- BAUMOL, WILLIAM J. (1952): *Welfare Economics and the Theory of the State*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- BECKER, GARY S. (1983): "Competition among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, 98 (August), 371-400.
- BHAGWATI, J. (1982): *Import Competition and Response*. Chicago: The University of Chicago Press.
- BIANCHI ROBERT (1984): *Interest Groups and Political Development in Turkey*. Princeton: Princeton University Press.
- BINSWANGER, HANS P. and PASQUALE L. SCANDIZZO (1983): *Patterns of Agricultural Protection*. World Bank Agricultural Research Unit, Report N° 15 (Banco Mundial, Unidad de Investigación Agrícola).
- BLUMEL, WOLFGANG, RUDIGER PETHIG and OSKAR VON DEM HAGEN (1986): "The Theory of Public Goods: A Survey of Recent Issues" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142: 241-309.
- BRAVERMAN, AVISHAY and J. LUIS GUASCH (1987): "Institutional Analysis of Credit Cooperatives".
- BRENNAN, GEOFFREY and JONATHAN PINCUS (1987): "Rational Actor Theory in Politics: A Critical Review of John Quiggin" *The Economic Record* 63 (Marzo), 21-32.
- BRENNAN, GEOFFREY and JAMES BUCHANAN (1985): *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRENNER, REUVEN (1983): *History - the Human Gamble*. Chicago: University of Chicago Press.
- BROMLEY, DANIEL W. and DEVENDRA P. CHAPAGAIN (1984): "The Village Against the Center: Resource Depletion in South Asia", *American Journal of Agricultural Economics* 66: 868-873.
- BUCHANAN, JAMES M. (1965): "An Economic Theory of Clubs", *Economica* 82 (125): 1-14.
- (1968): *The Demand and Supply of Public Goods*. Chicago: Rand MacNally.
- (1987): "The Constitution of Economic Policy", *Science* 236, 1433-1436.
- CAVES, R.E. (1976): "Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure", *Canadian Journal of Economics*, 9(2), 278-300.
- CHAMBERLIN, J. (1974): "Provision of Collective Goods as a Function of Group Size" *American Political Science Review* 68: 707-716.
- CHOI, KWAN (1983): "A Statistical Test of Olson's Model". En "Dennis C. Mueller, ed., *The Political Economy of Growth*". New Haven and London: Yale University Press, 57-78.

- CHOPRA, KANCHAN, GOPAL K. KADEKODI and .M.N. MURTY (1986): "Peoples' Participation: An Approach to the Management of Common Property Resources", Delhi: Institute of Economic Growth.
- COLANDER, DAVID C., ed. (1984): *Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge, Mass: Balinger.
- CORDELL, J. (1987): "Sea Tenure in Bahia". En "National Research Council", *Proceedings of the Conference on Common Property Research Management*. Washington, D.C.: National Research Council.
- CUMMINS, RICHARD DEAN (1987): "The Influence of Industrial Pressure Groups within the People's Republic of China", Los Angeles: University of Southern California (Tesis de doctorado no publicada).
- DAHLMAN, C. (1980): *The Open Field System and Beyond: A Property Rights Analysis of an Economic Institution*. Cambridge University Press.
- DAVID, PAUL A. (1985): "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, 75, 332-337.
- (1986): "Some New Standards for the Economics of Standardization in the Information Age", Stanford University (Ensayo Guía del Proyecto de Innovación Tecnológica).
- DEMSETZ, HAROLD (1967): "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, 57 (Mayo) 347-359.
- DE TOCQUEVILLE, ALEXIS (1974): *Democracy in America*. New York: Vintage Books.
- DURKHEIM, EMILE (1964): *The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press.
- EHRENFELD, DAVID 2. (1972): *Conserving Life on Earth*. New York: Oxford University Press.
- ERICKSON-BOMQUIST, W.H. and ELINOR OSTROM (1984): "Institutional Capacity and the Resolution of a Commons Dilemma", Bloomington, Indiana University (Seminario de Teoría Política y Análisis Político).
- FINDLAY, R. and S. WELLISZ (1983): "Some Aspects of the Political Economy of Trade Restriction", *Kyklos*, 36(3), 469-488.
- FINGER, I.M., H.K. HALL, and D.R. NELSON (1982): "The Political Economy of Administered Protection", *The American Economic Review*, 72(3), 452-566.
- FROHOCK, FRED M. (1987): *Rational Association*. Syracuse: Syracuse University Press.
- GARDNER, BRUCE L. (1987): "Causes of U.S. Farm Commodity Programs", *Journal of Political Economy* 95 (April), 290-310.
- GILBERT, ALAN and PETER M. WARD (1985): *Housing the State and the Poor*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GILLES, J.L. and K. JAMTGAARD (1981): "Overgrazing in Pastoral Areas: The Commons Reconsidered", *Sociologia Ruralis* 21, 129-141.
- GOLDBERG, VICTOR P. (1974): "Institutional Change and the Quasi-invisible Hand", *Journal of Law and Economics*, 17, 461-496.

- (1976): "Regulation and Administered Contracts", *Bell Journal of Economics*, 7, 426-448.
- GRANOVETTER, MARK (1978): "Threshold Models of Collective Behavior", *American Journal of Sociology*, 83, 1420-1443.
- (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- and ROLAND SOONG (1986): "Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand", *Journal of Economic Behavior and Organization* 7: 83-99.
- GUTTMAN, JOEL (1978a): "Understanding Collective Action: Matching Behavior", *American Economic Review* 68 (May), 251-255.
- (1978b): "Interest Groups and the Demand for Agricultural Research", *Journal of Political Economy* 86, Nº 3, 467-484.
- (1982): "Common Property Externalities: Isolation, Assurance, and Resource Depletion in a Traditional Grazing Context: Comment", *American Journal of Agricultural Economics* (November), 781-782.
- HAGEN, EVERETT E. (1962): *On the Theory of Social Change*. Homewood, Illinois: Dorsey Press.
- HARBERGER, ARNOLD C. (1984): "Economic Policy and Economic Growth". En "A. Harberger", ed., *World Economic Growth*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 427-467.
- HARDIN, GARETT (1968): "The Tragedy of the Commons", *Science* 162 (Diciembre) 1243-1248.
- (1978): "Political Requirements for Preserving our Common Heritage". En "Howard P. Srokaw", ed., *Wildlife and America*. Washington, DC: Council on Environmental Quality: 310-317.
- HARDIN, RUSSELL (1982): *Collective Action*. Washington, D.C., Resources for the Future.
- HARTLE, D.G. (1983): "The Theory of Rent-Seeking: Some Reflections", University of Toronto, Department of Economics (Ensayo Guía) Nº 8313, Toronto.
- HAYAMI, YUJIRO and VERNON W. RUTTAN (1985): *Agricultural Development: A Global Perspective*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- HEAD, JOHN G. (1962): "Public Goods and Public Policy" *Public Finance* 17: 197-219.
- HEILBRONNER, ROBERT L. (1974): *An Inquiry into the Human Prospect*. New York: Norton.
- HEINER, RONALD A. (1983): "The Origin of Preditable Behavior", *American Economic Review*, 83, 560-593.
- HELLEINER, GERALD K. (1977): "The Political Economy of Canada's Tariff Structure: An Alternative Model", *Canadian Journal of Economics*, X(2), 318-326.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1967): *Development Projects Observed*. Washington: Brookings Institution.
- (1968): "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", *Quarterly Journal of Economics* (Febrero) 1-32.

- (1970): *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Cambridge: Harvard University Press.
- (1972): "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, 87 (Noviembre), 544-565.
- (1981): *Essays in Trespassing*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1984): *Getting Ahead Collectively: Grassroots Experiences in Latin America*. New York: Pergamon Press.
- HOFFMAN, ELISABETH and MATTHEW SPITZER (1985): "Experimental Test of the Coase Theorem with Large Bargaining Groups", *Journal of Legal Studies*, 14, 259-280.
- HUTT, W.H. (1964): *The Economics of the Colour Bar*. London: Merritt and Hatcher.
- JONES, STEPHEN (1984): *The Economics of Conformism*. New York: Basil Blackwell.
- KALT, JOSEPH P. and MARK A. ZUPAN (1984): "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics", *American Economic Review* 74 (Junio), 279-300.
- , FORTHCOMING: "The Ideological Behavior of Legislators: Rational on-the-Job Consumption or Just a Residual?"
- KLEIN, JULIUS (1920): *The Mesta 1273-1836*. Cambridge: Harvard University Press.
- KREPS, DAVID M., PAUL MILGROM, JOHN ROBERTS and ROBERT WILSON (1982): "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma", *Journal of Economic Theory* 27: 245-252.
- KRUEGER, A.O. (1974): "The Political Economy of Rent-Seeking", *American Economic Review*, 64, 291-303.
- (1978): *Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge: Ballinger Publishing Co., Vol. 10, p. 37.
- (1984): "Problems of Liberalization", in A.C. Harberger, ed., *World Economic Growth*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 403-425.
- KURAN, TIMUR (1987a): "Chameleon Voters and Public Choice" *Public Choice* 53: 53-78.
- (1987b): "Preference Falsification, Policy Continuity and Collective Conservatism", *Economic Journal* 97 (September): 642-665.
- (1988): "The Tenacious Past: Theories of Personal and Collective Conservatism", *Journal of Economic Behavior and Organization* 10 (Septiembre).
- LAL, DEEPAK (de próxima aparición): *The Hindu Equilibrium*. Oxford: Clarendon Press.
- LANDSBERGER, HENRY A. and CYNTHIA N. HEWITT (1970): "Ten Sources of Weakness and Cleavage in Latin American Peasant Movements". En "Rodolfo Stavenhagen", ed., *Agrarian Problems and Peasant Movements in Latin America*. New York: Doubleday.
- LEHNER, FRANZ (1983): "Pressure Politics and Economic Growth", en "Dennis C. Mueller", ed., *The Political Economy of Growth*. New Haven and London: Yale University Press, 203-214.
- LEIBENSTEIN, HARVEY (1950): "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the

- Theory of Consumers' Demand" *Quarterly Journal of Economics* 64 (Mayo): 183-207.
- LIBECAP, GARY D. (1981): "Bureaucratic Opposition to the Assignment of Property Rights: Overgrazing on the Western Range", *Journal of Economic History*, 41 (March), 152-158.
- (1986): "Government Policies on Property Rights to Land: U.S. Implications for Agricultural Development in Mexico", *Agricultural History*, 32-49.
- LINDENBERG, SIEGWART (1986): "Individual Economic Ignorance versus Social Production Functions and Precarious Enlightenment: Comment on Tullock's View of Rent Seeking in Dictatorships", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 20-26.
- LIPTON, MICHAEL (1977): *Why Poor People Stay Poor: A Study of Urban Bias in World Development*. London: Temple Smith.
- LIVINGSTONE, IAN (1986): "The Common Property Problem and Pastoralist Economic Behavior", *Journal of Development Studies* 23 (Octubre).
- LUTZ, ERNST and PASQUALE L. SCANDIZZO (1980): "Price Distortions in Developing Countries: A Bias Against Agriculture", *European Review of Agricultural Economics* 7, 5-27.
- MANNE, HENRY G. (1986): "Industrial Organization and Rent Seeking in Dictatorships: Comment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, 16-19.
- MARKUS, M. LYNNE (1987): "Toward A Critical Mass Theory of Interactive Media: Universal Access, Interdependence and Diffusion", *Communication Research* (Octubre).
- MARWELL, GERALD and RUTH E. AMES (1979): "Experiments on the Provision of Public Goods I: Resources, Interest Group Size and the Free Rider Problem", *American Journal of Sociology*, 84 (Mayo): 1335-1360.
- (1980): "Experiments on the Provision of Public Goods II: Provision Points, States Experience and the Free Rider Problem", *American Journal of Sociology*, 85(4), 926-937.
- (1981): "Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods IV", *Journal of Public Economics*, 15, 295-310.
- McCORMICK, ROBERT E. and ROBERT D. TOLLISON (1981): *Politicians, Legislation and the Economy: An Inquiry into the Interest Group Theory of Government*. Boston: Martinus Nijhoff.
- McKEAN, MARGARET (1987): "Management of Traditional Commons Lands (Iriai-chi) in Japan". En "National Research Council", *Proceedings of the Conference on Common Property Resource Management*. Washington, D.C.: National Research Council.
- McMILLAN, JOHN (1979): "The Free-Rider Problem: A Survey" *The Economic Record* (Junio): 95-107.
- MUELLER, DENNIS, C. (1979): *Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MURRELL, PETER (1983): "The Comparative Structure of the Growth of West

- German and British Manufacturing Industry". En "Dennis C. Mueller", ed., *The Political Economy of Growth*. New Haven: Yale University Press.
- (1984): "An Examination of the Factors Affecting the Formation of Interest Groups in OECD Countries", *Public Choice* 43, 151-171.
- MUSGRAVE, RICHARD A. (1959): *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. New York: McGraw-Hill.
- NARDINELLI, CLARK, MYLES S. WALLACE and JOHN T. WARNER (1987): "Explaining Differences in State Growth: Catching up Versus Olson", *Public Choice* 52: 201-213.
- NELSON, JOAN (1984): "The Political Economy of Stabilization: Commitment, Capacity and Public Response", *World Development*, 12(10).
- NELSON, RICHARD R. and SIDNEY G. WINTER (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- NETTING, ROBERT, McC (1976): "What Alpine Peasants Have in Common: Observations on Communal Tenure in a Swiss Village", *Human Ecology* 4: 135-146.
- (1978): "Of Men and Meadows: Strategies of Alpine Land Use", *Anthropological Quarterly* 45, Nº 3: 132-144.
- NISKANEN, W.A. Jr. (1971): *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine-Atherton.
- NORTH, DOUGLASS C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- (1986): "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction", Ithaca: Cornell University, Conference on Institutions and Development.
- (1987): "Institutions, Transaction Costs and Economic Growth", *Economic Inquiry* 25 (Julio), 419-428.
- NORTH, DOUGLASS C. and ROBERT THOMAS (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NUGENT, JEFFREY B. and NICOLAS SANCHEZ (1988): "On the Efficiency of the Mesta: A Parable". Los Angeles: University of Southern California.
- OLIVER, PAMELA (1980): "Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action: Theoretical Investigations", *American Journal of Sociology*, 85 (Mayo), 1356-1375.
- (1984): "If You Don't Do It, Nobody Else Will: Active and Token Contributors to Local Collective Action", *American Sociologist Review*, 49 (Octubre), 601-610.
- OLIVER, PAMELA, GERALD MARWELL and RUY TEIXEIRA (1985): "Interdependence, Group Heterogeneity and the Production of Collective Action: A Theory of Critical Mass", *American Journal of Sociology* 91 (3): 522-536.
- OLSON, MANCUR (1965): *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (1982): *The Rise and Decline of Nations: The Political Economy of Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New York: Yale University Press.
- (1983): "The Political Economy of Comparative Growth Rates", in Dennis C. Mueller, ed. *The Political Economy of Growth*. New Haven and London: Yale

- University Press, 1-52.
- OPHULS, WILLIAM (1973): "Leviathan or Oblivion", in Herman E. Daley, ed., *Toward a Steady State Economy*. San Francisco: W.H. Freeman.
- ORZECOWSKI, WILLIAM (1977): "Economic Models of Bureaucracy: Survey, Extensions, and Evidence". En "T.E. Borchering" (ed), *Budgets and Bureaucrats: The Sources of Government Growth*. Durham: Duke University Press.
- OSTROM, ELINOR (1985): "Institutional Arrangements for Resolving the Commons Dilemma: Some Contending Approaches". En "Ostrom and Ostrom" (eds.). *Studies in Institutional Analysis and Development*.
- (1986): "An Agenda for the Study of Institution", *Public Choice*, 48, 3-25.
- (1987): "The Implications of the Logic of Collective Inaction for Administrative Theory".
- OWEN, BRUCE M. and RONALD BRAUETIGAM (1978): *The Regulation Game*. Cambridge, MA: Ballinger.
- PELTZMAN, SAM (1976): "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics* 2 (Agosto), 211-240.
- PINCUS, I.J. (1975): "Pressure Groups and the of Tariffs", *Journal of Political Economy*, 83(4), 757-778.
- PRYOR, FREDERIC L. (1983): "A quasi-test of Olson's Hypotheses". En "Dennis C. Mueller", ed., *The Political Economy of Growth*. New Haven and London: Yale University Press, 90-105.
- (1987): "Testing Olson: Some Statistical Problems" *Public Choice* 52: 223-226.
- QUATAERT, DONALD (1983): "The Port Worker Guilds and the Istantul Quay Company". En *Social Disintegration and Popular Resistance in the Ottoman Empire, 1881-1908*. New York: New York University Press.
- QUIGGIN, JOHN (1987): "Egoistic Rationality and Public Choice: A Critical Review of Theory and Evidence". *The Economic Record* 63 (Marzo): 10-21.
- RAWLS, JOHN (1971): *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- RIKER, WILLIAM H. (1980): "Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions", *American Political Science Review* 74 (Junio), 432-456.
- ROGERS, EVERETT M. (1983): *The Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press.
- ROUMASSET, JAMES and SUMNER J. LA CROIX: "The Coevolution of Property Rights and Political Order: An Illustration from Nineteenth Century Hawaii". En "David Feeney", ed.
- RUNGE, CARLISLE FORD (1981): "Common Property Externalities: Isolation Assurance and Resource Depletion in a Traditional Grazing Context", *American Journal of Agriculture of Economics* (Noviembre), 595-606.
- RUNGE, CARLISTE FORD (1986): "Common Property and Collective Action in Economic Development", *World Development*, 14 (Junio), 623-635.
- RUTTAN, VERNON W. (1986): "Institutional Innovation and Agricultural Develop-

- ment", Ithaca, Cornell University.
- RUTTAN, VERNON W. and YUJIRO HAYAMI (1984): "Toward a Theory of Induced Institutional Innovation", *Journal of Development Studies*, 20, 203-223.
- SAMUELSON, PAUL A. (1954): "The Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics* 36: 387-389.
- SANDFORD, STEPHEN (1983): *Management of Pastoral Development in the Third World*. Chichester, N.Y.: John Wiley and Sons.
- SANDLE, TODD and JOHN T. TSCHIRHART (1980): "The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey", *Journal of Economic Literature* 18, N°4, 1481-1521.
- SCHELLING, THOMAS C. (1978): *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.
- SCHMITTER, PHILIPPE C. (1974): "Still the Century of Corporation". En *The New Corporation: Social-Political Structures in the Iberian World*. South Bend: University of Notre Dame Press.
- SCHOTTER, ANDREW (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
- (1986): "The Evolution of Rules". En Richard N. Langlois, ed., *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press: 117-133.
- SHARIF, MOHAMMED and JOHN WHALLEY (1984): "Rent-Seeking in India: Its Cost and Policy Significance", *Kyklos*, 37(3), 387-413.
- STIGLER, GEORGE (1971): "The Theory of Regulation", *Bell Journal of Economics*, 2(1) (Spring), 3-21.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1986): *The Economics of the Public Sector*. New York: W.W. Norton.
- TAYLOR, MICHAEL (1976): *Anarchy and Cooperation*. New York: John Wiley.
- THOMPSON, EARL A. and ROGER L. FAITH (1981): "A Pure Theory of Strategic Behavior and Social Institutions", *American Economic Review* 71, 366-380.
- TOLLISON, ROBERT D. (1982): "Rent-Seeking: A Survey", *Kyklos*, 35(4), 575-602.
- DAVID B. (1958): *The Government Process*. New York: Alfred A. Knopf.
- TULKENS, HENRY (1978): "Dynamic Processes for Public Goods: An Institution-Oriented Survey" *Journal of Public Economics* 9: 163-201.
- TULLOCK, G. (1980): "Rent-Seeking as a Negative-Sum Game", in James Buchanan, Robert Tollison and Gordon Tullock, eds., *Toward A Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station, TX: Texas A&M University Press, 16-36.
- (1981): "Why So Much Stability?" *Public Choice*, 37, 189-205.
- (1986): "Industrial Organizations and Rent Seeking in Dictatorships", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, 4-15.
- ULLMANN, MARGALIT, EDNA (1978): *The Emergence of Norms*. New York: Oxford University Press.
- UPHOFF, NORMAN (1986): *Local Institutional Development*. West Harford: Press.
- WADE, ROBERT (1987): "The Management of Common Property Resources: Finding a Cooperative Solution", *World Bank Research Observer* 2, N° 2 (Jul) 219-234.

- WEEDE, ERICH (1987): "A Note on Pryor's Criticism of Olson's Rise and Decline of National" *Public Choice* 52: 215-222.
- WEINGAST, BARRY R. and WILLIAM J. MARSHALL (1987): "The Industrial Organization of Congress", *Journal of Political Economy*.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- WITT, ULRICH (1986): "Evolution and Stability of Cooperation without Enforceable Contracts", *Kyklos* 39 (Fasc. 2), 245-266.
- WITT, ULRICH (1987a): "How Transaction Rights are Shaped to Channel Innovativeness", *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 143.
- (1987b): "On the Emergence of Private Property Rights", Escrito presentado en las reuniones de la Public Choice Society en Tucson, Arizona, Marzo 27-29, 1987.
- WRONG, DENNIS (1961): "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology", *American Sociological Review* 26: 183-193.